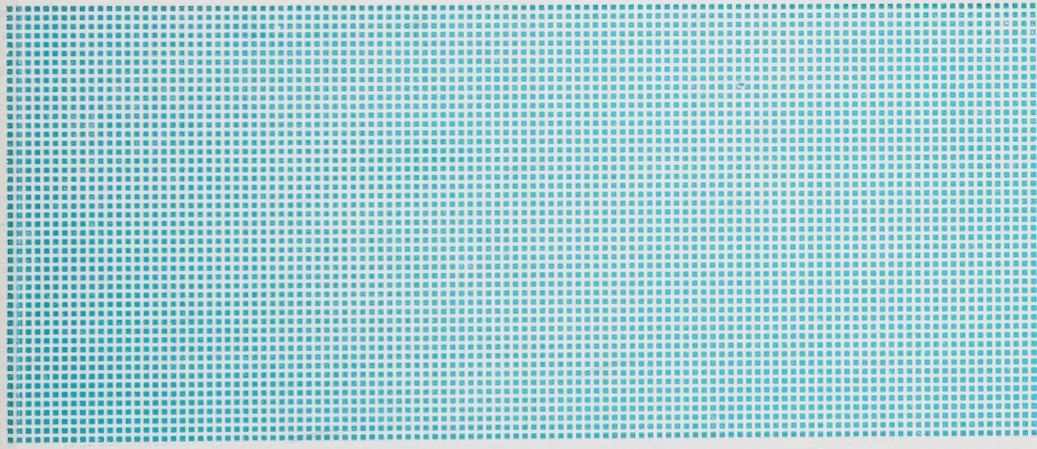
ENTSCHEIDUNGSKRITERIEN FÜR TEXTILINDUSTRIELLE DIREKTINVESTITIONEN IN OSTAFRIKA

VON

HUGOLD von BEHR

SCHRIFTEN ZUR TEXTILWIRTSCHAFT, BAND 21



HERAUSGEGEBEN VON DER
FORSCHUNGSSTELLE FÜR ALLGEMEINE UND TEXTILE
MARKTWIRTSCHAFT AN DER UNIVERSITÄT MÜNSTER

MÜNSTER 1977

Die Reihe erscheint im Selbstverlag der Forschungsstelle für allgemeine und textile Marktwirtschaft an der Universität Münster
Vertrieb: Forschungsstelle für allgemeine und textile Marktwirtschaft an der Universität Münster
Alter Fischmarkt 21, D 4400 Münster, Telefon: (0251) 490 29 40

ENTSCHEIDUNGSKRITERIEN FÜR TEXTILINDUSTRIELLE DIREKTINVESTITIONEN IN OSTAFRIKA

I N A U G U R A L D I S S E R T A T I O N
ZUR ERLANGUNG DES AKADEMISCHEN GRADES
EINES DOKTORS DER WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFT
DURCH DEN FACHBEREICH WIRTSCHAFTS- UND
SOZIALWISSENSCHAFTEN DER WESTFÄLISCHEN
WILHELMS-UNIVERSITÄT ZU MÜNSTER

VORGELEGT VON
HUGOLD VON B E H R
AUS STELLICHTE/KREIS FALLINGBOSTEL

1977

Erster Berichterstatter:	Prof. Dr. Helmstädter
Zweiter Berichterstatter:	Prof. Dr. Seidenfus
Dekan:	Prof. Dr. Meffert
Tag der mündlichen Prüfung:	18. Mai 1977

FORSCHUNGSSTELLE FÜR ALLGEMEINE UND TEXTILE MARKTWIRTSCHAFT
AN DER UNIVERSITÄT MÜNSTER

SCHRIFTEN ZUR TEXTILWIRTSCHAFT — BAND 21

HUGOLD von BEHR

ENTSCHEIDUNGSKRITERIEN FÜR TEXTILINDUSTRIELLE DIREKTINVESTITIONEN IN OSTAFRIKA

D 6

MÜNSTER 1977

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41547213_0009

V O R W O R T

Seit Jahren steht die deutsche Textilindustrie unter starkem Konkurrenzdruck aus dem Ausland. Eine Anzahl halbindustrialisierter Regionen in Entwicklungsländern hat bei bestimmten Textilien durch niedrigere Löhne einen beachtlichen Konkurrenzvorsprung. Auch deutsche Unternehmen der Textil- und Bekleidungsindustrie haben bereits Produktionsstätten in außereuropäischen Entwicklungsländern errichtet.

Nach einer Skizze der allgemeinen Gesichtspunkte zur Entwicklung der Umstrukturierungen im Gefolge der Entwicklung des textilen Außenhandels geht die vorliegende Untersuchung auf die Probleme textilindustrieller Direktinvestitionen in Entwicklungsländern ein. Dabei ist der Verfasser stets bemüht, die Darstellung so konkret wie irgendmöglich zu halten. Deshalb wählt er den Fall einer in Ostafrika zu errichtenden Baumwollspinnerei aus. Anhand einer solchen Fallstudie kann der Verfasser die komplexe Entscheidungssituation, in der sich ein deutsches Textilunternehmen bei der Planung einer Direktinvestition in einem Entwicklungsland befindet, anschaulich in ihren zahlreichen Verästelungen beleuchten. In dieser Hinsicht stellt die Untersuchung eine konkrete Hilfe für die Planung dar.

Die Untersuchung führt zu dem Ergebnis, daß nur bei feinen Garnen ein deutlicher Kostenvorsprung auf Grund der niedrigen Lohnkosten in Kenia beim Export nach Deutschland verbleibt. Voraussetzung ist dabei der Vier-Schicht-Betrieb. Es zeigt sich so, daß keine Rede davon sein kann, daß der hiesige textilindustrielle Standort generell unterlegen wäre.

Eine Befragung des Verfassers jener deutschen Textilfirmen, die Direktinvestitionen in Entwicklungsländern getätigt bzw. in Erwägung gezogen haben, legt wichtige Informationen über die dabei maßgebliche Motivation dieser Unternehmen vor.

Die Untersuchung enthält auch eine Fülle von quantitativen Informationen über die Kostensituation in der Baumwollspinnerei, teilweise auch in Abhängigkeit von der Zahl gefahrenen Schichten.

Die Arbeit ist für Unternehmen wie für die Wirtschaftspolitik in gleicher Weise interessant, weil sie in sehr detaillierter und sachlich ausgewogener Form die vielseitigen Gesichtspunkte einer textilen Direktinvestition deutscher Unternehmen in einer Entwicklungsregion darstellt.

Münster im Dezember 1977

Prof. Dr. E. Helmstädter

Inhaltsverzeichnis

	Seite
0 Einleitung	1
0.1 Ausgangspunkt	1
0.2 Gang der Untersuchung	6
0.3 Ergebnisse der Untersuchung	8
1 Textilindustrielle Produktionsverlagerung im Rahmen einer unternehmenspolitischen Diskussion	13
1.1 Auslandsinvestitionen im Rahmen der Außenhandelstheorie	13
1.2 Die entwicklungspolitische Diskussion über die Verlagerung der Textilindustrie	16
1.2.1 Produktionsverlagerung als Thema wissenschaftlicher Institutionen	16
1.2.2 Die Kapitalintensität der Textilindustrie	27
1.3 Produktionsverlagerung aus der Sicht deutscher Textilunternehmer	37
2 Umfang und Formen von Investitionen	5o
2.1 Zum Investitionsbegriff	5o
2.1.1 Portfolioinvestitionen	51
2.1.2 Direktinvestitionen	51
2.2 Die Erfassung, Bedeutung und regionale Verteilung von Direktinvestitionen	54
2.2.1 Zur statistischen Erfassung	54
2.2.2 Die Bedeutung und Entwicklung der direkten Auslandsinvestitionen in Deutschland seit 195o	59
2.2.2.1 Die Bedeutung von Direktinvestitionen	59
2.2.2.2 Die Entwicklung und Regionalstruktur der Direktinvestitionen	62
2.2.2.3 Regionale Verteilung der textilindustriellen Direktinvestitionen	64
3 Der Ablauf eines möglichen Entscheidungsprozesses für den Aufbau einer textilen Produktionsstätte in einem Entwicklungsland	71

	Seite
4 Der Entscheidungsprozeß, dargestellt am Beispiel Ostafrika (Projektstudie)	82
4.1 Die Länderstudie Ostafrika als mögliches Anlageland für deutsche Textilinvestoren	82
4.1.1 Vorbemerkungen	82
4.1.2 Textilwirtschaftliche Lage	92
4.2 Die einzelnen Länder	95
4.2.1 Uganda	95
4.2.1.1 Politische und wirtschaftliche Lage	95
4.2.1.2 Die textilwirtschaftliche Lage	96
4.2.2 Tansania	1o1
4.2.2.1 Die politische und wirtschaftliche Lage	1o1
4.2.2.2 Die textilwirtschaftliche Lage	1o4
4.2.3 Kenia	1o9
4.2.3.1 Politische Lage	1o9
4.2.3.2 Wirtschaftliche Lage	11o
4.2.3.3 Textilwirtschaftliche Lage	111
4.3 Ergebnis	118
5 Allgemeine Entscheidungskriterien zur Beurteilung des Investitionsklimas im Investitionsland (Feasibility-Studie)	121
5.1 Einstellung des Gastlandes zu privaten Auslandsinvestitionen	121
5.2 Technische Information	123
5.3 Möglichkeiten der Finanzierung einer Produktionsanlage	123
5.3.1 Finanzierung des Eigenkapitals	125
5.3.2 Finanzierung des Fremdkapitals	128
5.3.2.1 Langfristige Fremdfinanzierung	128
5.3.2.2 Kurzfristige Fremdfinanzierung	131
5.4 Das Risiko	132
5.4.1 Bundesgarantien durch die Treuarbeit Aktiengesellschaft	132
5.4.2 Andere Möglichkeiten der Absicherung von Investitionsrisiken	134

	Seite
5.5 Die Förderungspolitik	136
5.5.1 Förderungsmaßnahmen des Geberlandes	136
5.5.1.1 Entwicklungsländersteuergesetz	136
5.5.1.2 Investitionsförderungsverträge	139
5.5.1.3 Zuschüsse für die Ausbildung einheimischer Fachkräfte	14o
5.5.2 Förderungsmaßnahmen des Gastlandes	141
5.5.2.1 Förderungsinstrumentarium der Industrial Estates Kenia (KIEC)	143
5.5.2.2 Steuerliche Kriterien	146
5.6 Das Zollkriterium	149
5.7 Das Marktkriterium	157
5.7.1 Anfertigung einer Marktstudie und die Probleme ihrer Aussagekraft	157
5.7.2 Absatzchancen in Drittländer und nach Europa	173
5.7.3 Ergebnis der Marktanalyse	176
5.8 Das Personalkriterium	177
5.8.1 Verfügbarkeit	183
5.8.2 Qualifikation	19o
5.8.3 Das Europäerproblem	193
5.9 Die Rohstoffversorgung	198
5.1o Kriterien für die Wahl der Beteiligungsform	2o2
5.11 Abschließende Bewertung der Investitionsdaten zur Beurteilung des Investitionsklimas	2o5
6 Die Wahl des intranationalen Standortes an Hand allgemeiner Entscheidungskriterien und ihre Bewertung für zwei Alternativstandorte Eldoret und Nakuru	2o9
6.1 Personalkriterium	211
6.2 Baumarktkriterium	215
6.2.1 Vorhandensein von Baugelände	216
6.2.2 Grundstückskosten	216
6.3 Transportkriterium	217
6.3.1 Transportwege	217
6.3.2 Transportkosten	218
6.3.3 Sicherheit der Transportwege	219

	Seite
6.4 Energiekriterium	219
6.4.1 Energieverfügbarkeit	22o
6.4.2 Energiekosten	22o
6.5 Versorgungskriterium	22o
6.6 Kommunikationskriterium	221
6.7 Klima	221
6.8 Bewertung der Kriterien und Ergebnis	223
7 Spinnkostenvergleich auf Basis der Herstellungskosten als Kriterium zur Beurteilung von Produktionsvorteilen	226
7.1 Vorbemerkungen	226
7.2 Durchführung	234
7.3 Auswertung	238
8 Das Rentabilitätskriterium	254
8.1 Vergleichende Analyse auf der Basis der Herstellungskosten pro kg Garn unter der Berücksichtigung eines möglichen Exportes nach Deutschland	254
8.2 Ergebnis	255
9 Schlußbemerkung	257
Literaturverzeichnis	259
Anhang	

Tabellenverzeichnis

		Seite
Tab. No. 1	Arbeitseinsatz und Investitionsaufwand für eine Spinnerei mit dem Produkt Nm 2o (Ringgarn) und einem Stundenausstoß von 4oo kg	3o
Tab. No. 2	Arbeitsaufwand und Investitionsaufwand für eine Spinnerei mit dem Produkt Nm 5o (Ringgarn) und einem Stundenausstoß von 4oo kg	31
Tab. No. 3	Arbeitsaufwand und Investitionsaufwand für eine Spinnerei mit dem Produkt Nm 1oo (Ringgarn) und einem Stundenausstoß von 4oo kg	32
Tab. No. 4	Arbeitsaufwand und Investitionsaufwand für eine Spinnerei mit dem Produkt Nm 2o (OE-Garn) und einem Stundenausstoß von 4oo kg	33
Tab. No. 5	Zusammenfassung des Investitionsaufwandes für 4 Spinnereien (Vgl. Tabellen 1 - 4)	34
Tab. No. 6	Die Regionalstruktur der deutschen Direktinvestitionen in Entwicklungsländer seit 1952 (Stand: 3o. Juni 1976)	63
Tab. No. 7	Struktur der deutschen Direktinvestitionen nach Wirtschaftszweigen sektoral in ausgewählten Regionen in % (Stand: Ende 1973)	66
Tab. No. 8	Deutsche Direktinvestitionen in Ostafrika (Leistungen im Bereich der Textil- und Bekleidungsindustrie)	68
Tab. No. 9	Der Handel Kenias mit den OAG-Partnerstaaten	88
Tab. No. 1o	Der Handel zwischen Tansania und Uganda	89
Tab. No. 11	Kenias Handel mit Drittländern und der Handel mit der OAG	9o
Tab. No. 12	Technische Daten der 4 größten Textilbetriebe (Uganda)	98
Tab. No. 13	Technische Daten der 5 größten Textilbetriebe (Tansania)	1o6
Tab. No. 14	Technische Daten der 8 größten Textilbetriebe (Kenia)	114
Tab. No. 15	Zollbelastungen für importierte Textilien	151

Tab. No. 16a	Verbrauch und Produktion an Textilien in Kenia 1972 bis 1975	158
Tab. No. 16b	Exporte und Verbrauch an Textilien in Kenia 1972 - 1975	159
Tab. No. 17	Bedarf und Angebot von Textilien in Kenia, geschätzt von 1977 - 198o	162
Tab. No. 18	Importe von Baumwollgarnen und Nähgarnen von 197o bis 1975	165
Tab. No. 19	Verkaufspreise für Baumwollprodukte im Vergleich zu importierter Ware, Stand 1976	168
Tab. No. 2o	Netto-Importe Kenia 1969 bis 1974	169
Tab. No. 21	Konkurrenzimporte aus Niedriglohnländern im Monat Juni 1975	17o
Tab. No. 22	Verkaufspreise von Nähgarnen in Kenia	173
Tab. No. 23	Gehaltsempfänger im "Modernen Sektor" 1965 bis 1974	182
Tab. No. 24	Gehaltsempfänger aufgegliedert nach Berufen und Staatsangehörigkeit in Kenia	184
Tab. No. 25	Durchschnittliche Monatslöhne und -gehälter in der Textilindustrie	186
Tab. No. 26	Arbeitsauseinandersetzungen von 1969 bis 1974	188
Tab. No. 27	Durchschnittlicher jährlicher Arbeitslohn im privaten und öffentlichen Sektor von 1971 bis 1974 pro Beschäftigten	189
Tab. No. 28	Geschätzter Baumwollverbrauch in Kenia 1977	2oo
Tab. No. 29	Abschließende Bewertung der Entscheidungskriterien zur Beurteilung des Investitionsklimas in Kenia	2o7
Tab. No. 3o	Lohn- und Gehaltsempfänger in den größten Städten Kenias von 1965 bis 1974	212
Tab. No. 31	Löhne in den 3 unterschiedlichen Regionen Kenias für Beschäftigte unter 18 Jahre	214
Tab. No. 32	Durchschnittliche jährliche Temperaturen und relative Luftfeuchtigkeit 1969 - 1974 in Nakuru und Eldoret	222
Tab. No. 33	Bewertung zur Standortentscheidung	224

Tab. No. 34	Brutto-Jahresgehälter der technischen Angestellten und sonstige Kosten in Kenia und Deutschland	228
Tab. No. 35	V + V-Kosten für das Modell 1 (Deutschland)	23o
Tab. No. 36	Berechnung der Bilanzsumme für die Bemessungsgrundlage der Kapitalverzinsung	231
Tab. No. 37	Brutto-Jahresgehälter der Verwaltung in Kenia und sonstige Verwaltungs- und Vertriebskosten	233
Tab. No. 38	Kalkulation zur Berechnung der Herstellungskosten für 1 kg Garn (Modell 1 Deutschland)	235
Tab. No. 39	Kalkulation zur Berechnung der Herstellungskosten für 1 kg Garn (Modell 2 Kenia 552o Std.)	236
Tab. No. 4o	Kalkulation zur Berechnung der Herstellungskosten für 1 kg Garn (Modell 3 Kenia 8ooo Std.)	237
Tab. No. 41	Herstellungskosten absolut und relativ	239
Tab. No. 42	Kostenvergleich absolut	24o
Tab. No. 43	Kostenvergleich relativ (bezogen auf die Gesamtkosten)	241
Tab. No. 44	Anteilige Herstellungskosten absolut für 1 kg Garn	242
Tab. No. 45	Vergleich der Herstellungskosten pro kg Garn unter Berücksichtigung eines 4-Schichtsystems in Kenia	248
Tab. No. 46	Vergleich der Herstellungskosten pro kg Garn unter Berücksichtigung eines 3-Schichtsystems in Kenia	248
Tab. No. 47	Vergleich der Herstellungskosten pro kg Garn unter Berücksichtigung des Exportes nach Europa	255

Verzeichnis der Schaubilder

		Seite
Schaubild No. 1	Die Regionalstruktur der deutschen Direktinvestitionen nach Kontinenten (Stand: Juni 1976)	63
Schaubild No. 2	Entscheidungsprozeß für den Aufbau einer Produktionsstätte in ein Entwicklungsland	81
Schaubild No. 3	Herstellungskosten in DM pro kg Garn, Garnnummer Nm 2o (Spinnereityp I)	243
Schaubild No. 4	Herstellungskosten in DM pro kg Garn, Garnnummer Nm 5o (Spinnereityp II)	244
Schaubild No. 5	Herstellungskosten in DM pro kg Garn, Garnnummer Nm 1oo (Spinnereityp III)	245
Schaubild No. 6	Herstellungskosten in DM pro kg Garn, Garnnummer Nm 2o (Spinnereityp IV)	246

Verzeichnis der Übersichten

Übersicht No. 1	Investitionsmotive von Textilunternehmen, die bereits im Ausland investiert haben	43
Übersicht No. 2	Investitionsmotive von Textilunternehmen, die in den nächsten 5 Jahren ein Auslandsengagement planen	46
Übersicht No. 3	Investitionshemmnisse bei Produktionsverlagerungen in ein Entwicklungsland	47
Übersicht No. 4	Ergebnis der Länderstudie	119

Abkürzungsverzeichnis

AKA	Ausfuhr Kredit-Gesellschaft mbH
AV	Anlagevermögen
BfA	Bundesstelle für Außenhandelsinformation
DEG	Deutsche Entwicklungsgesellschaft mbH
ERP	Eruopean Recovery Program
FATM	Forschungsstelle für allgemeine und textile Marktwirtschaft
GESAMTTEXTIL	Gesamtverband der Textilindustrie in der Bundesrepublik Deutschland
ICDC	Industrial Commercial and Development Corporation
IFC	International Finance Corporation
IFCATI	International federation of cotton and allied textile industries
IMF	International Moneytary Fund
IWF	Internationaler Währungsfonds
KIEC	Kenya Industrial Estates Corporation
NfA	Nachrichten für Außenhandel
NATEX	National Textile Industries Corporation Ltd.
OAG	Ostafrikanische Gemeinschaft
OE-Spinnverfahren	Open End-Spinnverfahren
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development
SEDES	Société d'Etudes pour le Development Economique et Sociale
SETEF	Société d'Etudes Economiques et Financiéres
SICAI	Società d'Ingegneria e Conzulenza Attività
SIVIDA	Société Internationale Financiére pour les Investissements et le Developpement en Afrique
SORCA	Société de Recherche Opérationelle et d' Economie Appliquée
TANU	Tanganyika African National Union
UDC	Uganda Development Corporation
UNCTAD	United Nations Conference of Trade and Development
UV	Umlaufvermögen
V u. V-Kosten	Verwaltungs- und Vertriebskosten
WISI	Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut

0 EINLEITUNG

0.1 Ausgangspunkt

Die zunehmende weltwirtschaftliche Bedeutung der Entwicklungsländer wird auch in Zukunft die Struktur der deutschen Außenwirtschaft in nachhaltiger Weise beeinflussen.[1] Diese Entwicklung ist abzulesen an der zahlenmäßigen Veränderung deutscher Direktinvestitionen in Entwicklungsländer. Bis Ende 1973 hat die BRD für knapp 9,8 Mrd. DM in Entwicklungsländer investiert. 1975 waren es schon 12,o Mrd. DM. Das entspricht mehr als 3o % aller Auslandsinvestitionen.[2]

Das Ausmaß dieses Wachstums liegt sowohl in der wirtschaftlichen Situation der Industriestaaten begründet, als auch in dem recht positiven wirtschaftlichen Fortschritt mancher Entwicklungsländer. Zugleich werden die Märkte der "Dritten Welt" für die deutsche Wirtschaft attraktiver, da der heimische Markt starken Konkurrenzangeboten ausgesetzt ist. Es dürfte außerdem in Zukunft immer schwieriger werden, die Auslandsmärkte allein von der Bundesrepublik zu sichern.[3]

Verstärkt wird der positive Trend durch den Wunsch der Entwicklungsländer nach wirtschaftlicher Unabhängigkeit.[4]

---

1 Vgl. Bülow, H., Entwicklungstendenzen der internationalen Arbeitsteilung und Rückwirkungen auf die Industriestruktur der BRD, in: WSI-Mitteilungen, Heft 5, Mai 1976, S. 276 ff.

2 Vgl. Vermögensanlagen Gebietsansässiger in fremden Wirtschaftsgebieten gemäß §§ 55, 56 der Verordnung zur Durchführung des Außenwirtschaftsgesetzes, in: Bundesanzeiger Nr. 78 vom 25.4.1974 und Bundesanzeiger Nr. 73 vom 14.4.1976.

3 Vgl. Geschäftsbericht der Deutschen Gesellschaft für wirtschaftliche Zusammenarbeit - Entwicklungsgesellschaft mbH., Köln 1974, S. 12, im folgenden zitiert als: Geschäftsbericht 74, DEG und Mahnke, H.J., "Zuviel zu Hause", in: Die Welt vom 1.8.1975.

4 Vgl. Geschäftsbericht 74, DEG, a.a.O., S. 12.

Aus dieser Situation heraus könnte aus der augenblicklichen vertikalen Arbeitsteilung zwischen den Industrieländern und den Ländern der dritten Welt eine substitutive, d.h. horizontale Arbeitsteilung entstehen. Dieses Ziel ist für die meisten Entwicklungsländer aktueller denn je und könnte die Beschäftigungsstruktur in den Industriestaaten noch verschlechtern.[1]

Die Einflüsse der wirtschaftlichen Situation der Industriestaaten auf den obengenannten Trend in den Entwicklungsländern lassen sich einmal ableiten aus der gesamtwirtschaftlichen Situation. Viele Unternehmer neigen stärker als bisher zum Kapitalexport. Zum anderen kommt hinzu, daß die Einfuhr "arbeitsintensiver" Güter aus Entwicklungsländern wächst.[2] Sie verzerrt die Konkurrenzsituation auf dem deutschen Markt und bedroht vor allem mittelständische Unternehmen in ihrer Existenz. Klassische Branchen schrumpfen unter dem Wettbewerbsdruck der "Niedriglohnländer".[3]

---

1 Das Welt-Wirtschaftsinstitut in Kiel glaubt, daß rein theoretisch von 1972 bis 1985 etwa 25 % der Beschäftigten in der deutschen Baumwollweberei ihren Arbeitsplatz verlieren würden. 1/3 dieses Verlustes sei bereits eingetreten. Vgl. o.V., "Wo sitzen die mit permanentem Wachstum geplagten Branchen", in: Frankfurter Allgemeine v. 6.11.1975 und: "Die Auswirkungen vermehrter Einfuhren aus Entwicklungsländern auf ausgewählte Branchen in der Bundesrepublik Deutschland". Ein Forschungsauftrag des Bundesministers für wirtschaftliche Zusammenarbeit, hrsg. vom Welt-Wirtschaftsinstitut Kiel, Juni 1975, S. 1. Im folgenden zitiert als: "Die Auswirkungen vermehrter Einfuhren", IfW Kiel und o.V., "Die Zukunft der deutschen Textilindustrie", in: Chemiefasern, Heft 1, 1975, S. 2o.

2 Vgl. o.V., Gesamttextil beklagt Importe, in: Handelsblatt vom 24.3.1976.

3 Vgl. Geschäftsbericht 74, DEG, S. 11 und "Die Auswirkungen vermehrter Einfuhren", IfW Kiel, a.a.O., S. 1o5 und o.V., "Mehr Kooperation mit der dritten Welt", in: Süddeutsche Zeitung vom 23.1o.1975, und Donges, J.B., Weltwirtschaftlich bedingter Strukturwandel in der westdeutschen Industrie und Chancen zum Transfer bestimmter Produktionsaktivitäten in Entwicklungsländer, in: Entwicklungspolitik, Materialien Nr. 52, hrsg. vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit, Bonn, im Dezember 1975, S. 73.

Diese Situation gab einigen Wissenschaftlern Anlaß, den Importdruck - insbesondere in der Textilindustrie - mit dem auf theoretischen Prämissen beruhenden Modell der internationalen Arbeitsteilung zu erklären. Man spricht von einem Strukturwandel[1], der sich um so leichter vollziehen wird, je eher die Hersteller Standortvorteile im Ausland, insbesondere in geeigneten Entwicklungsländern, wahrnehmen.[2]

Nun wird auch in der Textilindustrie mit zunehmender Selbstverständlichkeit ein Standort im Ausland in Erwägung gezogen.[3] Es müßte geprüft werden, ob derartige Standortüberlegungen in der Textilindustrie aus der Aufforderung der Wissenschaft heraus resultieren, die Textilindustrie mit dem Argument der internationalen Arbeitsteilung unter der Prognose über "dunkle Zukunftsaussichten" in Bezug auf Textilimporte zu einem schnellen Strukturwandel zu bewegen, oder ob die Tendenz, einzelne Teile ins Ausland zu verlegen, auf individuellen Entscheidungen der Unternehmen beruht.

---

1 Man spricht auch vom strukturellen Anpassungszwang, der durch den Angebotsdruck aus Entwicklungsländern ausgelöst werde, und sich sowohl für die deutsche Textilindustrie als auch für die Bekleidungsindustrie in Zukunft nicht abschwächen sondern verschärfen werde, allein schon deshalb, weil das Exportpotential der Entwicklungsländer bei Textilien und Bekleidung erheblich angestiegen ist. Vgl. hierzu: Fels, G., Anpassungszwang durch Angebotsdruck aus den Entwicklungsländern, in: Entwicklungspolitische Dokumente, Nr. 5, Probleme wirtschaftlicher Zusammenarbeit mit den Entwicklungsländern, hrsg. von Erich Anders und Klaus Lefringhausen, Wuppertal 1972, S. 16, im folgenden zitiert als: Entwicklungspolitische Dokumente Nr. 5.

2 Vgl. Geschäftsbericht 74, DEG, S. 13 und o.V., "Auslandsproduktion noch ausbaufähig", in: Handelsblatt vom 31.7.1975.

3 Vgl. Hardt, W., Die Textilindustrie im strukturellen Wandel, in: Sonderdruck aus der Festschrift für Erich Selbach, Juli 1975, S. 1o und Staratzke, H.W., Gedanken zur langfristigen Entwicklung der Textilindustrie in der Bundesrepublik und in der EG. Vortrag, gehalten auf der Jahrestagung 1975 des Forschungskuratoriums GESAMTTEXTIL in Verbindung mit der textiltechnischen Fachtagung der VDI Fachgruppe ADT am 7.11.1975, unveröffentlichtes Manuskript, S. 17.

Die Textilindustrie befand sich im letzten Jahr in einer der schwersten Krisen der Nachkriegszeit. Betriebsschließungen, negative Auftragsentwicklung und insbesondere höhere Löhne charakterisieren diesen Industriezweig. Die Frage der Auslagerung von einzelnen Produktionsstätten ist so aktuell wie noch nie.[1] Zum anderen stehen viele Entwicklungsländer auf dem Standpunkt, daß gerade die Textilindustrie geeignet ist, die bereits eingeleitete Industrialisierung zu forcieren.[2]

"Dieser Industriezweig, der unverzichtbares menschliches Bedürfnis befriedigt, ist eine der ältesten Industrien und üblicherweise auch eine der ersten, die sich in einem Land etabliert, welches mit der Industrialisierung beginnt. Aus diesem Grunde ist sie von hoher Bedeutung für Entwicklungsländer, und zwar sowohl als Einkommensquelle als auch als Quelle für die Schaffung von Arbeitsplätzen."[3] Hinzu kommt, daß die Entwicklungsländer nicht mehr auf die Rolle der Rohstofflieferanten für bereits entwickelte Länder begrenzt sein möchten und außer-

---

1 Vgl. o.V., Die Unternehmen verlagern ins Ausland, in: Handelsblatt vom 6.2.1975 und o.V., Fertigung im Ausland? In: Blick durch die Wirtschaft vom 11.9.1975.

2 Hier kann man jedoch anderer Meinung sein, denn auf Grund des technischen Fortschritts, der die deutsche Textilindustrie im Laufe der letzten Jahre zu einem hochmodernen kapitalintensiven Industriezweig gemacht hat, sind die Anforderungen an die Qualifikation der Arbeitskräfte und damit die Ausbildungsinvestitionen erheblich gestiegen. Ob ausländische Arbeitskräfte diesen Anforderungen gewachsen sind, ist zweifelhaft. Aus diesem Grunde erscheint die Textilindustrie als bevorzugte Startindustriefür Entwicklungsländer nicht geeignet. Vgl. hierzu: Staratzke, H.W., Textilproduktion ist keine gute Startindustrie für Entwicklungsländer, in: Handelsblatt vom 24.8.1972 und Somberg, G., Kein Platz mehr für eine deutsche Bekleidungsindustrie, in: Frankfurter Allgemeine vom 2.6.1976 und Breitenacher, M., Textilindustrie, in: Struktur und Wachstum; Reihe Industrie, Heft 1, hrsg. vom Ifo Institut für Wirtschaftsforschung, München 1969, S. 63.

3 Industrialization of Developing Countries; Problems and Prospects-Textil-Industry, hrsg. von den United Nations New York 1969, S. 68. (Übers.Verf.) Im folgenden zitiert als: UNIDO, Textil-Industry.

dem Wert darauf legen, mit Hilfe einer exportorientierten Industrialisierungsstrategie zu einem leistungsfähigen Handelspartner für die Industrieländer zu werden.[1]

Diese Situation könnte die deutsche Textilindustrie noch verstärkt beeinflussen, eine mögliche Investition in solche Länder zu wagen. Dabei stellen privatwirtschaftliche, direkte Auslandsinvestitionen ein wesentliches Instrument dar. Für den deutschen Investor bedeutet das jedoch eine neue Dimension in seiner bisherigen Unternehmensstrategie. Er muß sich zunächst über den Stand der Dinge im Investitionsland informieren und Kriterien sammeln, nach denen er unter Abwägung dieser Entscheidungsmerkmale eine Investition durchführt oder nicht. Für die Mehrzahl der Unternehmungen wirft jedoch die Alternative, in einem Entwicklungsland zu investieren, sehr komplexe ökonomische, rechtliche und auch politisch-soziale Fragen auf.[2] Der unternehmerische Entscheidungsrahmen wird damit erweitert. Eine Vielzahl von Sonderfaktoren muß berücksichtigt werden.[3] Diese Sonderfaktoren werden in die theoretischen Verlagerungsmodelle nicht mit einbezogen und verhindern, daß der zwingende Anpassungsprozeß insbesondere in der Textilindustrie nicht durch eine globale Grundregel erklärbar ist.

---

1 Vgl. Helmstädter, E., Auswirkungen der Industrialisierungsstrategie für Entwicklungsländer auf die europäische Textilindustrie, in: Zeitschrift für allgemeine und textile Marktwirtschaft, hrsg. von der Forschungsstelle für allgemeine und textile Marktwirtschaft an der Universität Münster, Jg. 1974, Heft 2, S. 123.

2 Vgl. Arbeitskreis Karenberg/Meissner der Schmalenbachgesellschaft: Der Aufbau von Unternehmungen in Entwicklungsländern, hrsg. von der Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Köln 1974, Vorwort.

3 Sonderprobleme sind z.B. die Entfernung des Investitionsortes vom Sitz des Investors mit den daraus resultierenden Transport- und Kommunikationsproblemen, die anders geartete Gesetzgebung, die Mentalität, die Unterschiede in Bildung und technischer Qualifikation, der Stand des Geld- und Kreditwesens, die Gegebenheiten des lokalen Marktes. Vgl. hierzu: o.V., Plankalkül mit vielen Unbekannten, in: Der Volkswirt, Nr. 17, 1968, S. 44.

Aus diesem Grunde soll die vorliegende Untersuchung herausstellen, welche Kriterien bei der Entscheidung für den Investor ausschlaggebend sind.

Im Rahmen einer Projektstudie und einer sich anschließenden Feasibility-Studie sollen relevante Investitionsdaten gesammelt und bewertet werden. Die Darstellung des Entscheidungsrahmens erfolgt an dem Beispiel Ostafrika. Der Verfasser wählt Ostafrika deswegen, weil es ihm möglich ist, Material aus einem bereits vollendeten Projekt in Kenia zu verwenden und er sich selbst über die Situation der Textilindustrie in Ostafrika informieren konnte. Zum anderen ist, wie später festgestellt wird, im Bereich der Textilindustrie der Standort Afrika, speziell Ostafrika, für den Aufbau einer Produktionsstätte schon häufig von Textilunternehmen gewählt worden.

Der Verfasser beschränkt sich in seiner Arbeit hauptsächlich auf die Baumwollindustrie. Es werden Baumwollspinnereien als Investitionsmodelle konstruiert.

O.2 Gang der Untersuchung

Das Ziel dieser Arbeit ist es, Entscheidungskriterien zu finden, an denen sich ein deutscher Investor orientieren könnte, falls er plant, neue Kapazitäten in einem Entwicklungsland zu schaffen. Dieser Zielsetzung entsprechend soll in Kapitel 1 eingegangen werden auf den augenblicklichen Stand der Diskussion über die internationale Arbeitsteilung, bei der die Verlagerung der Textilindustrie in die Entwicklungsländer gefordert wurde. So soll zu Beginn der Untersuchung auf die Außenhandelslehre und die erwähnte "Verlagerungstheorie" eingegangen werden. Um diese sogenannte Theorie endgültig zu verwerfen, sollen sowohl ein Zahlenbeispiel im Bereich der Spinnerei/Spulerei als auch einige Erhebungen bei den deutschen Textilunternehmen zu erkennen geben, daß eine allgemeingültige Verlagerungsformel für die Textilindustrie nicht gefunden werden kann.

In Kapitel 2 wird der Begriff Investition erklärt und dann entsprechend für den Verlauf der Arbeit abgegrenzt. Abschließend erfolgt eine statistische Erfassung der Direktinvestitionen, sowie deren Entwicklung von 1950 bis 1976, und eine kurze Analyse der Bedeutung von Direktinvestitionen.

Kapitel 3 eröffnet den Hauptteil dieser Arbeit, in dem ein möglicher Entscheidungsprozeß für den Bau einer neuen textilen Produktionsstätte in einem Entwicklungsland kurz skizziert wird. Dieser Prozeß vollzieht sich in drei Hauptstufen. Er beginnt mit der Länderauswahl.

In Kapitel 4 wird der Entscheidungsprozeß am Beispiel einer Fallstudie dargestellt. Der Verfasser geht davon aus, daß ein deutscher Investor plant, seine Kapazitäten auf dem Textilsektor zu vergrößern, und zwar auf dem Auslandsmarkt, Ostafrika.

Die erste Stufe innerhalb des Entscheidungsprozesses bildet, wie schon oben erwähnt, die Auswahl des Länderstandortes. So werden die Länder Uganda, Kenia und Tansania nach speziellen Kriterien untersucht. Der Verfasser kommt zu dem Ergebnis, daß Kenia als Anlageland für eine textilindustrielle Direktinvestition von den ostafrikanischen Ländern auf Grund seiner politischen Stabilität, seiner textilwirtschaftlichen Lage und vieler anderer positiver Faktoren den Vorzug gegeben werden muß.

Den Abschluß an die Länderauswahl bildet die 2. Stufe des Entscheidungsprozesses, die in Kapitel 5 abgehandelt wird.

Am Anfang einer Planung hat sich der Investor mit einer Reihe von Kriterien auseinanderzusetzen, die ihm Auskunft über das Investitionsklima im möglichen Anlageland verschaffen. Zur Beurteilung dieser Kriterien ist es notwendig, alle für ihn relevanten Informationen zu sammeln. Daten, wie die Finanzierungsmittel beschafft werden können, Informationen über die Möglich-

keit der Absicherung von Investitionsrisiken, spielen bei der endgültigen Entscheidung eine wesentliche Rolle.

Wichtigstes Kriterium innerhalb dieser Stufe ist für den Investor das Ergebnis einer Marktstudie, aus der er ersehen kann, ob eine gewisse Marktlücke vorhanden ist, die er dann durch den Bau eines entsprechenden Betriebes füllen könnte. Dem Verfasser kommt es jedoch in erster Linie darauf an, die Probleme der Aussagefähigkeit von Marktstudien in Entwicklungsländern, insbesondere in Kenia darzustellen.

In Kapitel 6 wird der intranationale Standort mit Hilfe von Alternativstandorten auf der Grundlage spezieller Kriterien festgelegt. Nach einer Bewertung der Entscheidungskriterien könnte sich ein für den Investor optimaler Standort herausbilden.

In Kapitel 7 wird an Hand eines Spinnkostenvergleichs zwischen Kenia und Deutschland die Frage erörtert, welche tatsächlichen Produktionsvorteile sich für den Standort Kenia ergeben. Kapitel 8 untersucht diese Frage noch näher, indem beantwortet werden soll, ob der Export von in Kenia hergestellten Garnen nach Deutschland "rentabel" ist.

Die Arbeit schließt in Kapitel 9 mit einer Schlußbetrachtung.

0.3 Ergebnisse der Untersuchung

Diese Arbeit hat das Ziel, Kriterien für den Entscheidungsprozeß einer textilindustriellen Direktinvestition nach Ostafrika zu finden und zu bewerten.

Die Einleitung zur Suche nach Entscheidungskriterien bildet in dieser Arbeit eine "Bestandsanalyse" der Meinungen von Wissenschaft und Praxis zur Frage der Verlagerung der Textilindustrie in die Entwicklungsländer.

Aus dieser Bestandsaufnahme geht eindeutig hervor, daß einige Wissenschaftler unter dem Aspekt der internationalen Arbeitsteilung, basierend auf der Theorie des Faktorproportionentheorems, mit dem Kriterium der Arbeitsintensität, die Textilindustrie in "den Strudel wirtschaftspolitischer bzw. strukturpolitischer Diskussionen führen wollen", um sie an einen Standort in einem Entwicklungsland zu "verbannen".

Die Praktiker - die Textilunternehmer - haben auf diese Versuche mit großem Widerstand geantwortet. Diese Reaktion begründen sie in mehreren Argumenten.

Sie stehen auf dem Standpunkt, daß zwar Lohnvorteile in den sogenannten Niedriglohnländern gegeben sind, jedoch sei zu berücksichtigen, daß das Lohnargument erheblich eingeschränkt werden müsse. Sie sind auch durchaus einer Meinung in der Annahme, daß in der Textilindustrie sowohl arbeitsintensive als auch kapitalintensive Produktionsmethoden zu finden sind. Es wird jedoch von der Praxis zu Recht nicht akzeptiert, die Textilindustrie als generell arbeitsintensiv zu bezeichnen und schon gar nicht das Kriterium der Kapitalintensität bzw. Arbeitsintensität als Begründung für eine Verlagerung der Textilindustrie schlechthin zu verwenden.

Abgesehen davon hat die Textilindustrie in den letzten Jahren ihre Betriebe durch erhebliche Investitionen modernisiert. Der Kapitalaufwand ist in vielen Bereichen gestiegen, was insbesondere an einem Zahlenbeispiel im Bereich der Spinnerei/Spulerei in dieser Untersuchung bewiesen wird.

Aus Befragungen deutscher Textilunternehmen ging hervor, daß insbesondere die notwendige Marktnähe in der Textilindustrie mit der auf theoretischen Prämissen aufgebauten Verlagerungstheorie nicht zu vereinbaren sei. Die Geschmacks- und Modetrends müssen schnell "durchschlagen", vom Verbraucher über den Handel den Konfektionär bis zum Hersteller. Durch die Verlagerung "in die Ferne" wird die Bedarfsanpassung zeitlich verzögert.

Ein wichtiges Argument ist die Qualitätsgarantie. Textilerzeugnisse aus Entwicklungsländern unterliegen sehr häufig Produktionsfehlern. Es ist zweifelhaft, ob die Entwicklungsländer mit ihren wenigen Fachkräften und dem niedrigen Ausbildungsstand jemals an den Qualitätsstandard herankommen, der in Europa verlangt wird.

Diese Skepsis verleitet zu der Auffassung, eben nur diejenigen Produkte in der "Dritten Welt" herstellen zu lassen, die bei ihrer Herstellung nur wenig technisches know-how verlangen.

Aus den Befragungen geht außerdem hervor, daß neben der besseren Erschließung ausländischer Märkte auch unternehmerische Belastungen Textilunternehmen veranlaßt haben, im Ausland zu produzieren. Das hiermit verbundene Personalproblem wurde zu Recht als gravierend empfunden, wie die vorliegende Untersuchung zeigt.

Der zweite Teil der Arbeit versucht am Beispiel Ostafrikas, den Entscheidungsrahmen für den Aufbau einer textilen Produktionsstätte aufzuzeigen. Nach der Länderauswahl, in der die Länder Ostafrikas - Kenia, Tansania und Uganda - im Hinblick auf ihre politische, wirtschaftliche und textilwirtschaftliche Lage untersucht werden, wird anschließend mit Hilfe weiterer Entscheidungskriterien das Investitionsklima in Kenia bewertet, da lediglich dieses Land den Anforderungen eines stabilen Standortes genügt.

Bei dieser Untersuchung stellt sich heraus, daß sowohl Rohstoffversorgung als auch das Marktkriterium negativ bewertet werden mußten. Das Personalkriterium wurde mit extremen Einschränkungen positiv bewertet. Alle anderen Aspekte, wie das Finanzierungskriterium, Förderungskriterium, Zollkriterium etc. wurden positiv bewertet. Der Verfasser kommt trotzdem zu dem Ergebnis, daß unter den augenblicklichen Voraussetzungen der kenianische Markt nicht aufnahmefähig genug ist, neue Kapazitäten auf dem Textilsektor zu verkraften, obwohl man noch immer nicht den

Bedarf an Textilien selbst decken kann. Die Unüberschaubarkeit des Marktes resultiert aus Billigimporten und insbesondere aus der illegalen Umgehung von Importrestriktionen.

Den Schluß der Arbeit bildet ein Spinnkostenvergleich mit deutschen Verhältnissen, der anschaulich machen soll, wo tatsächliche Produktionsvorteile in Entwicklungsländern gegeben sind, ohne Rücksicht darauf, daß der Absatzmarkt im Lande fehlt. Aus diesem Grunde wurde außerdem die Frage untersucht, ob der Export von in Kenia hergestellten Garnen nach Europa rentabel ist.

Folgendes Ergebnis liegt vor:
Ohne Einbeziehung eines möglichen Exportes ergeben sich Unterschiede in den Herstellungskosten bis zu 32 % zu Gunsten von Kenia. Analysiert man die einzelnen Kostenstellen, so stößt man zunächst auf leichte Vorteile bei den Rohstoffkosten am Standort Kenia. Dieser nun zahlentechnisch scheinbare Vorteil muß auf Grund von tatsächlich bestehenden Versorgungsschwierigkeiten mit Baumwolle in Kenia relativiert werden. Das gilt auch für viele andere Entwicklungsländer.

Exorbitant sind erwartungsgemäß die Lohnunterschiede. Während in einer Feinspinnerei bei 4oo kg Garn pro Stunde und einer jährlichen Stundenzahl von 552o Std. (3-Schichtsystem) in Deutschland 7,3 Mill. DM an Lohnkosten anfallen, müssen für denselben Betrieb in Kenia 538.ooo DM aufgewendet werden. Beim 4-Schichtsystem kommt man in Kenia auf 781.ooo DM. Prozentual ergibt sich daraus ein Lohnkostenanteil, bezogen auf die Gesamtkosten pro Jahr, in Deutschland von 18,63 %, in Kenia (3-Schichtsystem) ein Lohnanteil von 1,89 %.

Die Ursachen, die diesen rechnerischen Vorteil einschränken könnten, werden insbesondere von denjenigen, die auf theoretischer Basis das "Lohnargument" in Verlagerungsdiskussionen verwenden, annulliert.

Ebenfalls bestätigt sich zahlenmäßig nicht das so oft zitierte Argument, die Kosten für technische Angestellte seien in einem Entwicklungsland insgesamt höher als in Deutschland. Ähnlich ist es bei dem Argument, die durch hohe Sondervergütungen erheblich höheren Gehälter für das europäische Management in einem Entwicklungsland könnten durch billigere Gehälter für einheimisches Personal kompensiert werden. Auch dieses Argument trifft in der Praxis nicht zu. Trotzdem ergeben sich ebenfalls unter erheblichen Einschränkungen leichte Vorteile niedriger Verwaltungs- und Vertriebskosten in Kenia. Das gleiche gilt für die Kapitalkosten, insbesondere beim Vergleich mit dem 4-Schichtsystem in Kenia.

Auf die Frage, ob sich der Export von in Kenia hergestellten Garnen nach Europa lohnt, kommt die Untersuchung zu folgender Antwort:
Es zeigt sich, daß unter der Voraussetzung eines 3-Schichtsystems der Selbstkostenpreis eines groben Garnes mit der Nummer Nm 2o für das in Kenia hergestellte Garn in Deutschland auf Grund der durch den Export verursachten Kosten um o,o7 DM höher liegt als der Preis pro kg in Deutschland.

Dasselbe Ergebnis liegt für die OE-Spinnerei vor. Somit lohnt sich im Bereich der groben Garne der Export nach Deutschland nicht. Anders ist es bei den feinen Garnen. Hier sind eindeutige Kostenvorteile bei dem in Kenia hergestellten Garn festzustellen. Die Kostendifferenz beträgt nach dem Export nach Deutschland bei dem Garn Nm 1oo 3,25 DM. Es fragt sich jedoch, ob sich dieser Kostenvorteil auf den Absatzerlös auswirkt.

Zweifel bestehen dann, wenn man bedenkt, daß gerade bei der Herstellung feiner Garne, Fehler in der Produktion gemacht werden. Es ist außerdem umstritten, ob Kostenvorteile von 2,oo bis 4,oo DM die risikoreiche Produktion in einem Entwicklungsland und die Ungewißheit der Abnahme von "Made in Kenia"-Produkten auf den europäischen Märkten zu kompensieren vermögen.

1 TEXTILINDUSTRIELLE PRODUKTIONSVERLAGERUNG IM RAHMEN EINER UNTERNEHMENSPOLITISCHEN DISKUSSION

Die Diskussion um Verlagerungstendenzen der Textilindustrie ins Ausland, speziell in Entwicklungsländer, hält an und ist in letzter Zeit immer stärker in den Vordergrund gerückt. Diese Entwicklung wird von wirtschaftswissenschaftlichen Instituten und den Praktikern - den Unternehmern - vorangetrieben. Das Für und Wider läßt sich nicht in einem Satz konkretisieren, da zunächst die einzelnen Fronten aus unterschiedlichen Grundvorstellungen heraus argumentieren.

So sprechen die Theoretiker oft von einer generellen Verlagerung der Textilindustrie, wobei einige unter Zugrundelegung des Faktorproportionentheorems des Außenhandels ihren Standpunkt begründen.

Die Unternehmer verstehen unter Verlagerung der Textilindustrie Schaffung neuer Kapazitäten im Ausland, ohne daß dadurch Betriebe im Inland aufgegeben werden.

Auf Grund dieser Situation werden zunächst die Argumente der Theoretiker skizziert und anschließend wird auf der Basis einer Umfrage bei den Textilunternehmen festgestellt, welche Gründe sie dazu bewegen könnten, Betriebe in Entwicklungsländern zu bauen, und welche Probleme sie dabei für gravierend halten.

1.1 Auslandsinvestitionen im Rahmen der Außenhandelstheorie

Der internationale Güteraustausch wird mit den Ausstattungen der Faktoren Arbeit und Kapital der einzelnen Volkswirtschaften erklärt. Heckscher/Ohlin und vor allem auch Samuelson haben festgestellt, daß die einzelnen Volkswirtschaften primär die

Güter produzieren und exportieren,[1] "die überwiegend den Faktor enthalten, mit dem die Volkswirtschaften am reichhaltigsten ausgestattet sind. Auf Grund der ausländischen Nachfrage werden die Produktionen auf die der Ausstattung entsprechend faktorintensiven Güter weiter spezialisiert und erhöht, so daß die jeweils vorher niedrigen Preise des reichhaltigen Faktors im Verhältnis zum anderen, relativ knappen steigen. Die ausstattungsbedingte Spezialisierung der nationalen Produktion führt damit zu einem Ausgleich der Faktorpreise in den einzelnen Ländern."[2]

Leontief hat nun diese Aussage geprüft und die Exporte der USA zugrunde gelegt. Er stellt jedoch fest, daß die Entwicklung der US-Exporte die Aussagen von Heckscher/Ohlin nicht bestätigen, sondern eine gegenläufige Tendenz aufweisen.[3] Dieses paradoxe Ergebnis wurde damit erklärt, daß die Arbeitsintensität der US-Exporte zum überwiegenden Teil auf deren Skill-Gehalt beruht.[4] Daraus kann abgeleitet werden, daß sich der Außenhandel nur zum Teil aus den Kriterien der quantitativen Faktorausstattung von Arbeit und Kapital einzelner Volkswirtschaften erklären läßt.

---

1 Hubert Hemberger, Direkte Auslandsinvestitionen, Elemente des Entscheidungsprozesses und Erklärungsansätze, Verlag Harry Deutsch, Frankfurt und Zürich 1974, S. 285, im folgenden zitiert als: "Direkte Auslandsinvestitionen". Vgl. auch hierzu: Heckscher, E., The Effects of Foreign Trade on the Distribution of Income, in: H.S. Ellis, L.A. Metzler (Hrsg.). Readings in the Theory of International Trade, Philadelphia 1949, S. 272 ff.; Ohlin, B., Interregional and International Trade rev. ed. Cambridge 1967, S. 49 ff.; Samuelson, P.A., International Trade and the Equalisation of Factor Prices, in: EJ. Vol. 58, No. 23o, 1948, S. 163 ff.

2 Hubert Hemberger, Direkte Auslandsinvestitionen, a.a.O., S. 285.

3 Vgl. Leontief, W., Domestic Production and Foreign Trade. The American Capital Position Re-examined, in: El. Vol. 7, 1954, S. 9 ff.

4 Vgl. Hemberger, H., Direkte Auslandsinvestitionen, a.a.O., S. 285.

Bezogen auf die Praxis könnte man daraus den Schluß ziehen, daß Artikel, die eine hohe Skillintensität erfordern, in den Industrieländern hergestellt werden müßten, und solche mit geringer Skillintensität in Ländern der dritten Welt produziert werden könnten.[1]

Auf der Basis der Theorie kann man also nur mit Einschränkung zu dem Ergebnis kommen, arbeitsintensive Produktionstechniken in die Länder zu verlagern, wo der Faktor Arbeit reichlich vorhanden ist.[2]

Es muß außerdem bedacht werden, daß zwar das Faktorproportionentheorem unangreifbar ist, daß jedoch das Modell auf Grund seiner unrealistischen Prämissen wie homogene Faktoren, homogene Güter und vollkommene Märkte als Entscheidungshilfen für unternehmenspolitische Ziele nicht herangezogen werden kann.[3] Hinzu kommt das Kriterium der Arbeitsintensität einer Industrie. Gerade hierüber gibt es viele Meinungen, die im folgenden kurz dargelegt werden sollen.

---

1 Vgl. Helmstädter, E., Der Markt bestimmt die Produktion auch in der Textilwirtschaft, in: Zeitschrift für allgemeine und textile Marktwirtschaft, hrsg. von der Forschungsstelle für allgemeine und textile Marktwirtschaft, Münster 1974, Heft 3, S. 227.

2 Es ist jedoch zu berücksichtigen, daß die Wahl der technischen Produktionsmethoden in Entwicklungsländern in der theoretischen Diskussion immer einen breiteren Raum eingenommen hat, als es ihrer praktischen Bedeutung entspricht. Vgl. hierzu: Konrad, A., Investitionskriterien und Preismechanismus in Entwicklungsländern, Duncker und Humblot, Berlin 1972, S. 15.

3 Vgl. Grewlich, K., Probleme der Direktinvestitionen sogenannter multinationaler Unternehmen, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebsrates, Juli 1974, Heft 7, S. 365, im folgenden zitiert als: "Multinationale Unternehmen".

1.2 Die entwicklungspolitische Diskussion über die Verlagerung der Textilindustrie

1.2.1 Produktionsverlagerung als Thema wissenschaftlicher Institutionen

Wie dargestellt zeigt sich, daß das Faktorproportionentheorem auf Grund seiner unrealistischen Prämissen eine Verwendung bei unternehmenspolitischen Entscheidungen im Rahmen einer möglichen Produktionsverlagerung nur mit großem Vorbehalt findet. Es soll nun untersucht werden, wie die Wissenschaft heute die These der "Auslagerung" belegt. Generell geht es hier um die Frage, ob die Textilindustrie arbeitsintensiv oder kapitalintensiv ist.[1] Es sei schon jetzt vorweggenommen, daß der Verfasser dieses Kriterium als Entscheidung für eine Verlagerung für nicht relevant und ausreichend hält.[2]

Professor Tinbergen empfahl bereits in einer Reihe von Vorträgen eine Verlagerung der Textilindustrie. Seine Argumentation läßt sich kurz folgendermaßen umreißen: Er geht davon aus, daß die Textilindustrie arbeitsintensiv produziert. Er steht deshalb auf dem Standpunkt, daß sie ihren Platz in den Entwicklungsländern haben müsse. Den Verlust von Arbeitsplätzen der Textilindustrie in den Industriestaaten hält Tinberg für weniger

---

1 Vgl. Scharrer, Eva-Marie, Die Chancen der Textil- und Bekleidungsindustrie in hochentwickelten Ländern. Ein empirischer Beitrag zu kontroversen Fragen der Standortwahl beider Industriezweige, in: Kieler Diskussionsbeiträge, Nr. 26, hrsg. vom Weltwirtschaftsinstitut Kiel, 1972, S. 16.

2 Als arbeitsintensiv wird eine Technologie definiert, die eine niedrige Realkapitalausstattung pro Beschäftigten hat und bei der viele Arbeitskräfte eingesetzt werden, in die wenig Ausbildungskapital investiert wird. Als kapitalintensiv wird jene Technik definiert, die eine hohe Realkapitalausstattung pro Beschäftigten hat, wenig Arbeitskräfte beschäftigt und die einen hohen Ausbildungsstand erfordert.
Leisinger sagt richtig, daß diese Definitionen vage sind, solange keine Maßgrößen dafür gegeben werden. Vgl. Leisinger, M., Arbeitslosigkeit, Direktinvestitionen und angepaßte Technologie, Bern 1975, S. 1o6, im folgenden zitiert als: "Arbeitslosigkeit".

problematisch angesichts der herrschenden Überbeschäftigung mit Millionen von Gastarbeitern.[1]

Dieser These steht die Meinung von Krengel vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung in Berlin gegenüber, der den Standpunkt vertritt, daß die Textilindustrie inzwischen durch den raschen technischen Fortschritt zu einer kapitalintensiven Industrie geworden sei. Krengel beweist, daß sich die Kapitalintensität, gemessen in Bruttoanlagevermögen pro Beschäftigten, stark erhöht hat (+ 87 %). Er bezeichnet die isolierte Verlagerung der Textilindustrie in Entwicklungsländer als "törichte Maßnahme".[2]

Es sei weiterhin die Auslagerungstheorie von Professor J. de Bandt erwähnt. Seinen Standpunkt macht er deutlich in einem Gutachten, das er 1969 für die europäische Gemeinschaft schrieb.

Er stand schon damals auf dem Standpunkt, daß eine "Kombination von Lohnvorteilen und organisatorischen und technischen Vorteilen den Unternehmen, die ihre Textilproduktion auslagern wollen, einen spürbaren Vorsprung verschaffen wird".[3]

De Bandt schlägt in seinem Gutachten mehrere Formen der Errichtung von Textilfabriken in Entwicklungsländern vor. Er ist der Ansicht, daß durch eine solche Entwicklung die wirtschaftlichen Interessen der Industrieländer wie auch der Entwicklungsländer am besten in Übereinstimmung gebraucht werden könnten.

---

1 Vgl. Tinbergen, Jan, Technischer Fortschritt und internationaler Wettbewerb in ihrer Bedeutung für die Textilindustrie, in: Zeitschrift für allgemeine und textile Marktwirtschaft, hrsg. von der Forschungsstelle für allgemeine und textile Marktwirtschaft an der Universität Münster, Sonderheft 1969, S. 47-51.

2 Vgl. Krengel, R., Die internationale Arbeitsteilung der Textilindustrie. Ein Gutachten, Berlin 1971, S. 3o f.

3 J. de Bandt, Die Textilindustrie der EWG. Analysen und Aussichten 1975. Bericht für die Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Januar 1969, S. 112.

Diese Meinung hat in der Öffentlichkeit, insbesondere bei den Textilunternehmen, großes Aufsehen erregt.

Im Laufe der letzten Jahre spitzte sich die Diskussion um die Verlagerung noch mehr zu. Immer wieder taucht auch in Reden von Politikern die Theorie auf, die der Bekleidungs- und Textilindustrie hierzulande einen "kalten Schauer über den Rücken laufen läßt": Man sollte bestimmte Industriezweige in die Entwicklungsländer auslagern.[1]

Offensichtlich wird dabei stillschweigend davon ausgegangen, die Textilindustrie gehöre in den Kreis jener Branchen, die auf Standardware ausgerichtet sind, um damit die Vorteile bei einer Produktion im Ausland hervorzuheben.

Hierzu hat nun die Prognose AG Basel in einem Gutachten für das Bundeswirtschaftsministerium eine sehr deutliche Aussage gemacht. Sie stellt fest: Auf Grund der Wohlstandssteigerung und der zunehmenden Bedarfsdifferenzierung, die damit verbunden ist,

---

1 Egon Bahr hat beispielsweise in einem Interview mit der Frankfurter Rundschau die Meinung vertreten, die Textilindustrie sei arbeitsintensiv und daher zur Verlagerung in Entwicklungsländer besonders geeignet. Es wird vermutet, daß er die Textilindustrie mit der Bekleidungsindustrie verwechselt hat. Vgl. hierzu: o.V., "Die Entwicklungshilfe gefährdet Textilwerke", in: Textilmitteilungen vom 18.9.1975. Aus einem vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit veröffentlichten Artikel der Zeitung "Weltblick" geht hervor, daß man sich noch intensiver dafür einsetzen sollte, die Einfuhr von Textil- und Bekleidungserzeugnissen aus Entwicklungsländern zu forcieren, ohne dabei zu berücksichtigen, daß die Bundesrepublik schon seit vielen Jahren der größte Textilimporteur ist.
Vgl. hierzu: o.V., "Gesamttextil kritisiert Minister Egon Bahr", in: Handelsblatt vom 4.6.1976. Das jüngste Interview zwischen Bahr und Gesamttextil hat gezeigt, daß sich der Minister inzwischen mit den Sorgen der Textilindustrie "bekannt gemacht" hat. Die Textilindustrie stehe den Äußerungen jedoch insofern skeptisch gegenüber, "da es nicht darauf ankommt, was man vor der Wahl sagt, sondern auf das, was man nach der Wahl tut". Vgl. hierzu: o.V., Es ist zu schön, um Bahr zu sein, in: Textilmitteilungen vom 3./4. Sept. 1976, S. 1 und Staratzke, H.W., Berechtigte Skepsis vor der Wahl, in: Textilmitteilungen vom 6.9.1976, S. 1.

wird erstens die Bedeutung des Einflußfaktors Massenversorgung auf die Entwicklung der Unternehmensgröße bis 1985 zurückgehen. Zweitens wird die in vielen Bereichen abgeschlossene Spezialisierung dennoch für die zukünftige Entwicklung entscheidend sein. Drittens gewinnt die Individualorientierung stark an Bedeutung.

Für den Bereich der Textil- und Bekleidungsindustrie hat Prognos festgestellt, daß der Einflußfaktor Massenversorgung von 197o bis 1995 auf die Entwicklung der Unternehmensgröße auch im Bereich der Textil- und Bekleidungsindustrie erheblich abnehmen wird, ebenfalls geringfügiger abnehmen wird die Spezialisierung, während sich der Einflußfaktor Individualisierung ebensosehr steigern wird.[1]

Als Grund für diese Steigerung nennt die Prognos eine zunehmende anspruchsvolle Technologie, die nur dann erreicht werden kann, wenn die Qualität der Arbeitskräfte ausreichend ist.

Hinzu kommt, daß der auf vielen Märkten zu beobachtende Übergang von Verkäufer- zu Käufermärkten dazu beigetragen hat, daß Marktsättigung erreicht ist und zusätzliches Wachstum nur über Spezialisierung bzw. Individualisierung bewirkt werden kann. Diese Untersuchung verweist auf eine ablehnende Haltung der Verlagerungstheorie. Es erscheint jedoch etwas zu einseitig, wenn man als Begründung nur den Aspekt der Individualisierung als Hindernis für eine textilindustrielle Produktionsverlagerung nennt.

---

1 Vgl. "Analyse und Prognose der Unternehmensgrößenstruktur zur Beurteilung und Prognose der Bedeutung von isolierbaren, ökonomischen, wissenschaftlich-technischen und sozialen Einflußfaktoren auf die zukünftige Entwicklung kleiner und mittlerer Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland", unveröffentlichte Studie, durchgeführt im Auftrag des Bundeskanzlers von der Prognos AG, Basel, Januar 1975, S. 15-31.
Weber, Wolfgang, Wider die Auslagerungstheorie, in: Textilmitteilungen vom 13.3.1975.

Auch das Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel hat sich in die Auslagerungsdiskussion eingeschaltet. Es plädiert f ü r eine Verlagerung. Es fordert in einem Gutachten, "die als arbeitsintensiv eingestufte Textilindustrie aus den Industrieländern in Entwicklungsländer zu verlagern".[1]

Weiterhin fordert das Institut für die Entwicklungsländer selbst eine exportorientierte Industrialisierungsstrategie[2] anstatt einer Strategie der Importsubstitution.[3]

---

1 F. Aumann, U. Einhoff, E. Helmstädter und D. Isselhorst, Entwicklungsstrategie und Faktorintensität. Eine Stellungnahme zu neueren Untersuchungen des Instituts für Weltwirtschaft, Kiel, in: Zeitschrift für allgemeine und textile Marktwirtschaft, hrsg. von der Forschungsstelle für allgemeine und textile Marktwirtschaft an der Universität Münster, Heft 2/1972, S. 122 ff.

2 Man steht auf dem Standpunkt, daß die exportorientierte Strategie die Länder dem Zwang aussetzt, ihre komperativen Vorteile besser zu nutzen.
Vgl. hierzu: Fels, G., Anpassungszwang durch Angebotsdruck aus den Entwicklungsländern, in: Entwicklungspolitische Dokumente Nr. 5, a.a.O., S. 12.
Außerdem stehen die Befürworter einer exportorientierten Entwicklungsstrategie auf dem Standpunkt, daß die Importsubstitutionspolitik Fehlallokation von Ressourcen verursacht, weil Importsubstitutionsindustrien sich dem internationalen Wettbewerb entziehen können. Vgl. hierzu: Hoffmann, Lutz, Importsubstitution und wirtschaftliches Wachstum in Entwicklungsländern, J.C.B. Mohr Verlag, Tübingen 197o, S. 41.

3 Für die Industrialisierung von Entwicklungsländern können zwei Strategien unterschieden werden. Die Importsubstitution ist eine binnenmarktorientierte Strategie. Sie impliziert eine Verbreiterung der einheimischen Produktionsstruktur, um eine eventuelle Lücke zwischen Bedarf und tatsächlicher Produktion zu decken und damit unabhängig von Importen zu werden. Dieser Politik muß sich der deutsche Investor unterwerfen, wenn sie das Anlageland verlangt.
Die exportorientierte Entwicklungsstrategie beinhaltet, daß unabhängig vom eigenen Bedarf der Entwicklungsländer solche Industrien errichtet werden, die weltmarktfähige Güter unter Ausnutzung der komparativen Kostenvorteile des jeweiligen Landes produzieren. Das Ziel ist es, eine Steigerung des Exportes zu erreichen. Eine solche Strategie könnte zu einer optimalen internationalen Arbeitsteilung führen, beinhaltet jedoch die Gefahr, daß im Bereich der Textilindustrie die in Entwicklungsländern billiger hergestellten Exportgüter das europäische Preisgefüge beeinflussen. Fortsetzung Fußnote 3 Seite 21.

So gehen die Kieler Untersuchungen eindeutig davon aus, daß unter dem Aspekt der internationalen Arbeitsteilung, basierend auf der Theorie des internationalen Handels, die Auswahl der Industrien, welche für die Industrialisierung von Entwicklungsländern geeignet sind, allein nach dem Kriterium der Kapitalintensität erfolgen sollte. Man hat jedoch nachgewiesen, daß gerade in der Textilindustrie die Kapitalintensität bzw. Arbeitsintensität nur ein Auswahlkriterium neben vielen anderen sein kann und als Entscheidungskriterium für die Verlagerung unrelevant ist. So wurden z.B. die Nachfragestruktur, technische Kenntnisse und der internationale Wettbewerb als Aspekte für den Aufbau der Textilindustrie in Entwicklungsländern genannt.[1]

Deutet man die Aussage des Instituts für Weltwirtschaft so, daß man davon ausgeht, in Entwicklungsländern böte sich eine

---

Fortsetzung der Fußnote 3 von Seite 2o:
Vgl. hierzu: Knall, Bruno, Erfolgsbedingungen für Importsubstitution und Exportdiversifizierung als Entwicklungsstrategie in Süd- und Ostasien; Referat, vorgetragen anläßlich der Arbeitstagung "Probleme der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung", Kiel 1973, S. 1 und Giersch, Herbert, Peesel, Heinrich, Standortvorteil Ausland, hrsg. vom Deutschen Industrie- und Handelstag, Bonn 1973, Heft 134, S. 24, im folgenden zitiert als: "Standortvorteil Ausland".

1 Vgl. Reisewitz, H., Produktionstechnik und sektorale Interdependenzen als Investitionskriterien für den Aufbau der Textilindustrie in Entwicklungsländern, in: Zeitschrift für allgemeine und textile Marktwirtschaft, hrsg. von der Forschungsstelle für allgemeine und textile Marktwirtschaft an der Universität Münster, Heft 4, 1968, S. 28 ff. und Analyse der Rolle der Textilindustrie im Industrialisierungsprozeß der Entwicklungsländer; Schriften zur Textilwirtschaft, Nr. 11, hrsg. von der FATM, Münster, 1968, S. 11o, im folgenden zitiert als: "Industrialisierungsprozeß".

arbeitsintensive Produktionstechnik geradezu an[1], so muß auch dieser Standpunkt auf seine Richtigkeit hin geprüft werden: Die niedrigen Löhne der einheimischen Arbeitskräfte, die Knappheit an Kapital und Devisen und die hohen Investitionsgüterpreise in Entwicklungsländern, hervorgerufen durch die hohen Transportkosten, lassen in einem Entwicklungsland zwar sehr arbeitsintensive Produktionstechniken erwarten. Zu prüfen ist jedoch, ob diese Vermutung sämtlicher Produktionsbedingungen wirklich zutrifft.

Infolge der geringeren Arbeitsleistung afrikanischer Arbeitskräfte ist gerade bei wenig mechanisierten Arbeitsvorgängen der Arbeiter nicht so billig, wie die niedrigen Lohnsätze (Zeitlöhne) für Arbeitskräfte das zunächst vermuten lassen.[2]

---

1 Die Deutung der Aussage ist insofern gerechtfertigt, als man auf dem Standpunkt steht, daß die Produktionstechniken in Entwicklungsländern zu kapitalintensiv seien. Die kapitalintensiven Betriebe seinen zum einen aus der Importsubstitutionspolitik begünstigt entstanden, zum anderen unter dem Gesichtspunkt der Arbeitskräfteknappheit der Industrieländer. Vgl. hierzu: Fels, G., Entwicklungspolitische Dokumente Nr. 5, a.a.O., S. 13 und Fels, G., Die Exportnotwendigkeiten der Entwicklungsländer und der Anpassungsprozeß in den Entwicklungsländern, in: Probleme der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung, hrsg. von Herbert Giersch und Heinz Dieter Haas, Duncker & Humblot, Berlin 1974, S. 196, und Mason, R.H., Some Observations on theChoice of Technology by Multinational Firms in Developing Countries, in: The Review of Economies and Statistics, Vol. 55, No. 3, 1973, S. 349.
Es wird vermutet, daß die Entwicklungsländer selbst wünschen, kapitalintensive Methoden anzusiedeln, um dem steigenden Lohndruck durch eine Substitution von Arbeit durch Kapital zu begegnen. Vgl. hierzu: o.V., Die Einführung einer erweiterten Fondsfazilität am Beispiel Kenia, in: Finanzierung und Entwicklung, Nr. 4, Dez. 1975, S. 39, und Leisinger, K., Arbeitslosigkeit, a.a.O., S. 98, und Kebschull, D.; Wilhelms, Ch., Erfolgsbedingungen für Importsubstitution und Exportdiversifizierung als Entwicklungsstrategie in Lateinamerika, in: Probleme der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung, Duncker & Humblot, Berlin 1974, Fußnote Nr. 16 auf Seite 269.

2 Vgl. Helmschrott, H., Struktur und Wachstum der Textil- und Bekleidungsindustrie in Ostafrika, Afrikastudien 45, hrsg. vom Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, München 1969, S. 60-61, im folgenden zitiert als: "Afrikastudien 45".

Hinzu kommt, daß für die notwendigen ausländischen Fachkräfte (extrem) hohe Gehälter bezahlt werden müssen. Diese beiden Komponenten, niedrige Arbeitsleistung der afrikanischen Arbeitskräfte und hohe Aufwendungen für europäische Fachkräfte, könnten die von den niedrigen Lohnsätzen für einheimische Arbeitskräfte ausgehende Tendenz zu arbeitsintensiven Produktionstechniken teilweise wieder ausgleichen.[1]

Gegen die Auslegung des Verfassers, in Entwicklungsländern böte sich eine arbeitsintensive Industrie geradezu an, spricht der Aspekt des Entwicklungszwanges der Entwicklungsländer. Die Dynamik der weltwirtschaftlichen Entwicklung und der Zwang für die Entwicklungsländer, mit der technologischen Entwicklung Schritt zu halten,[2] verbietet ihnen, arbeitsintensive Betriebe zu errichten insofern, als die Errichtung solcher Industrien in den Ländern der dritten Welt lediglich ein kostenverursachender Umweg zu höheren kapitalintensiven Technologien bedeutet.[3]

Hinzu kommt, daß die Entwicklungsländer ihren niedrigen Industrialisierungsstand oft damit begründen, daß sie in technologischer Entwicklung zurückhängen. Nach ihrer Meinung kann

---

1 Vgl. Langer, G., Schutz und Förderung von Auslandsinvestitionen, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebsberaters, Heft 12, Heidelberg 1971.

2 Vgl. Baran, P.A., Politische Ökonomie des wirtschaftlichen Wachstums, Berlin 1971, 2. Auflage, S. 426.

3 Vgl. Engel, W.F.L., Die Entwicklung arbeitsintensiver Technologien für Entwicklungsländer, ein Diskussionsbeitrag, vorgetragen auf der Arbeitstagung der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften und des Instituts für Weltwirtschaft, Kiel 1973, S. 3.

ein erfolgreiches Wirtschaftswachstum in erster Linie durch die Förderung des Einsatzes hochmoderner kapitalintensiver Verfahren erreicht werden.[1]

Man kann den Transfer arbeitsintensiver Produktionsmethoden in die Entwicklungsländer auch nicht damit begründen - wie oben gezeigt -, daß beispielsweise der Lohnkostenvorteil ausgenutzt wird und die Beschäftigungsprobleme[2] gelöst werden.

---

1 Vgl. Ritter, Jürgen, Die Entwicklung arbeitsintensiver Technologien für Entwicklungsländer, ein Referat, vorgetragen anläßlich der Arbeitstagung der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften und des Instituts für Weltwirtschaft, Kiel 1973, S. 3.
Auf diesem Standpunkt steht auch Haslauer. "Solange keine neuen arbeitsintensiven Verfahren entwickelt sind, die sowohl in qualitativer Hinsicht als auch in der Kostenfrage befriedigende Ergebnisse erzielen, sind die modernen Technologien der Industriestaaten noch immer der beste Beitrag zur Industrialisierung in Entwicklungsländern." Vgl. hierzu: Haslauer, H., Die Dritte Welt und Wir, Entwicklungshilfe und Direktinvestitionen, Deutscher Institutsverlag G.m.b.H., Köln 1974, S. 4o; im folgenden zitiert als: "Die Dritte Welt und Wir".

2 Leisinger hat versucht herauszufinden, welche Technologie die Beschäftigungsprobleme in unterentwickelten Ländern am besten zu lösen vermag. Vgl. hierzu: Leisinger, M., Arbeitslosigkeit, a.a.O., S. 19o.
Abgesehen davon, daß erstens der Beschäftigungsgrad in einem Entwicklungsland nicht eindeutig gemessen werden kann, zweitens ist es nicht die Pflicht des deutschen Investors sein kann, die Lösung der Beschäftigungsprobleme als Hauptziel einer Investition anzusehen, ist es nach Meinung des Verfassers eine sehr komplexe Aussage, wenn man auf dem Standpunkt steht, arbeitsintensive Technologien würden eher dazu beitragen, die Beschäftigungsprobleme zu lösen. Der Verfasser steht auf dem Standpunkt, daß jedes neue Investitionsvorhaben, mit welcher Technologie auch immer produziert wird, zur entwicklungspolitischen Bereicherung des Entwicklungslandes beiträgt. Aus der Sicht des Verfassers ist es unverantwortlich vorzuschlagen, administrative Instrumente einzusetzen, um die Wahl der Technologie dem Investor vorwegzunehmen.
Vgl. auch hierzu: Haslauer, H., Die Dritte Welt und Wir, a.a.O., S. 54.

Zumindest bezüglich des Lohnarguments muß die Begründung erheblich eingeschränkt werden. Inzwischen haben auch viele Investoren gemerkt, daß das Lohnargument in Niedriglohnländern auch aus der Sicht des deutschen Investors mit Vorbehalt gesehen werden muß. Folgende Faktoren könnten diesen scheinbaren Vorteil leicht aufheben:

- Die Investitionskosten sind fast immer höher als geplant. Unvorhergesehene Mängel bei der Infrastruktur können die Investitionskosten erheblich erhöhen.
- Die Materialkosten sind häufig wesentlich höher als in der Bundesrepublik.
- Die Zahl der Beschäftigten ist für eine bestimmte Produktionsmenge oft größer, weil der Ausbildungsstand der Arbeiter hinter dem der Industrieländer weit zurückhängt.
- Es entstehen leicht zahlreiche Leerzeiten, hervorgerufen durch mangelnde Übersicht der Schichtführer oder auf Grund mangelnder Organisation des Produktionsprogramms.
- Es entstehen schnell Fehler in der Ware, die auf unzureichender Behandlung des Produkts im Produktionsprozeß beruhen.
- Der Transport der fertigen Ware in industrielle Abnehmerländer kostet viel Geld und es besteht bei vielen Produkten die Ungewißheit, ob man für sie einen Markt findet.[1]

Es kann also zunächst festgestellt werden, daß das Thema Verlagerung noch nicht erschöpfend behandelt wurde und die Argumentation zu diesem Thema einseitig geführt ist. Der Forderung der Verlagerung ganzer Teile der Textilindustrie steht in der folgenden Untersuchung der Vorschlag einzelner Direktinvestitionen innerhalb der Textilindustrie gegenüber;[2] denn die Verlagerungstheoretiker machen sich es zu einfach, indem sie lediglich an dem Kriterium der Arbeitsintensität festhalten und

---

1 Vgl. dazu: Feukel, R., "Ins Ausland nicht der Löhne wegen", in: Die Zeit vom 5.9.1975.

2 Vgl. Anmerkungen zur Abgrenzung der Auslandsinvestition im Abschnitt 2.1.2. dieser Untersuchung.

sich erstens auf das Faktorproportionentheorem, zweitens auf die damit zusammenhängenden komparativen Vorteile und drittens auf die daraus resultierende internationale Arbeitsteilung beziehen.

Unberücksichtigt bleibt hierbei insbesondere die qualitative Bedeutung der Textilindustrie als Beschäftigungsfaktor. Insgesamt weist zwar die Zahl der Arbeitsplätze absolut und relativ eine sinkende Tendenz auf; nicht zu übersehen ist jedoch die hohe Beschäftigung in allen Vor- und Zulieferungsbetrieben der Textilindustrie, in denen etwa 1,5 Mill. Menschen im Bereich der Produktion und im Absatz von Textilien ihr Einkommen finden.[1] Hinzu kommt der hohe Anteil der Frauen, die rd. 4oo.ooo Arbeitsplätze in der Textilindustrie besetzen.[2]

Wenn man jedoch schon das Kriterium der Arbeitsintensität bei der Frage einer Verlagerung der Textilindustrie in den Vordergrund stellt, so ist diese Grundhypothese - die Textilindustrie als generell arbeitsintensiv einzustufen - unter Berücksichtigung der technischen Entwicklung nach Ansicht des Verfassers falsch.

Den Verlagerungstheoretikern ist weiterhin vorzuwerfen, daß sie an Hand von Zahlen die Textilindustrie in den Strudel wirtschaftspolitischer bzw. strukturpolitischer Diskussionen führen wollen.[3] Es wird zwar immer wieder von den niedrigen Löhnen gesprochen, aber unberücksichtigt bleiben die Schwierigkeiten des Ausbildungsstandes, der Bildung eines Managements und viele andere Faktoren in Entwicklungsländern.

---

1 Vgl. Staratzke, H.W., Gedanken zur längerfristigen Entwicklung der Textilindustrie in der Bundesrepublik und der Europäischen Gemeinschaft, unveröffentlichtes Manuskript, Frankfurt, Oktober 1976, S. 4.

2 Vgl. o.V., Textilproduktion auslagern? In: Frankfurter Rundschau vom 15.2.1975.

3 Vgl. Helmstädter, E., Probleme der langfristigen Entwicklung der Textilwirtschaft, in: Melliand Textilberichte, 57. Jahrgang, Heft 12, Heidelberg 1976, S. 1o28.

Wenn man jedoch schon das Kriterium der Arbeitsintensität bei der Frage einer Verlagerung der Textilindustrie in den Vordergrund stellt, so ist die Vermutung - die Textilindustrie als generell arbeitsintensiv einzustufen - unter Berücksichtigung der technischen Entwicklung nach Ansicht des Verfassers nur teilweise richtig.[1]

1.2.2 Die Kapitalintensität der Textilindustrie

Die vorangegangenen Ausführungen machen noch einmal ganz deutlich, wie aus der unterschiedlichen Verfügbarkeit der Produktionsfaktoren in den Industrieländern auf der einen, in der Dritten Welt auf der anderen Seite ein Grundmuster der künftigen internationalen Arbeitsteilung abgeleitet wird.[2] Was die Position der Textilindustrie in diesem Grundmodell angeht, wurde die auf Durchschnittsberechnungen beruhende Vermutung, sie gehöre zu den arbeitsintensiven Branchen, in den letzten Jahren mehrmals widerlegt.[3]

Diese Vorstellung - einer arbeitsintensiven Branche - resultiert aus der Vergangenheit. Sie war bis vor 15 Jahren berechtigt. Das Bild änderte sich, als die technische Stagnation, die ein halbes Jahrhundert gedauert hatte, in Bewegung geriet. Die Produktionskapazitäten der Maschinen nahmen einen geradezu dramatischen Aufschwung. Die Verarbeitung von Fasern und Geweben wurde in allen Fertigungsstufen auf das Modernste automa-

---

1 Vgl. auch: Mordhorst, G., Aspekte des Strukturwandels der Textilindustrie. Referat, gehalten anläßlich des Unternehmerforums des Industrieverbandes Gewebe aus Baumwolle und anderen Fasern e.V., in Kronberg, Oktober 1972, S. 6.

2 Vgl. Staratzke, H.W., Strukturpolitik am Beispiel der Textilindustrie, in: Presse-Service von Gesamttextil, Frankfurt, Juli 1976, S. 3.

3 Ebenda, S. 4.

tisiert. Produktionsmethoden sind entwickelt worden mit dem Ziel, sich von dem traditionellen Verarbeitungsprozeß zu lösen.[1]

Folgende weitere Faktoren haben dazu beigetragen, daß der Kapitalaufwand pro Arbeitsplatz in den letzten Jahren ständig gewachsen ist: Die Knappheit der Arbeitskräfte und die sehr gravierenden Lohnsteigerungen. Da diese nicht auf die Preise gewälzt werden konnten, sah sich die Baumwollindustrie gezwungen, durch Rationalisierngsmaßnahmen, die sich selbstverständlich auf die Kapitalintensität der Betriebe auswirkten, den Kostensteigerungen entgegenzuarbeiten. Die Kostenexplosion wirkte sich auch auf die Preise von neuen Maschinen aus. Es war nicht mehr möglich, die notwendigen Ersatzinvestitionen aus den Abschreibungen der zu ersetzenden Maschinen zu bezahlen. Hinzu kommt, daß diese neuen Maschinen jeweils in einer höheren technischen Perfektion gebaut und angeboten werden und somit einen zusätzlichen höheren Kapitaleinsatz bei ihrer Anschaffung erfordern.[2]

---

1 Vgl. UNIDO-Textile-Industry, a.a.O., S. 68 und Vercaermert, Gerard, A., The Socio-Technical System in Todays Textile Industry, in: cotton and allied textile industries, hrsg. von der international federation of cotton and allied textile industries, Nr. 16, Zürich 1975, S. 26.

2 Vgl. Linnemann, Konsequenzen der zunehmenden Kapitalintensität in der Baumwollindustrie, Vortrag, gehalten im Oktober 1969 auf der IFCATI-Tagung in Oporto. Unveröffentlichtes Manuskript, S. 4-5.

Am deutlichsten kann die Steigerung des Kapitalaufwandes pro Arbeitsplatz in der Textilindustrie[1] im Bereich der Spinnerei und Spulerei belegt werden.[2] Hier werden mit Unterstützung der Textilmaschinenfabrik Zinser Ebersbach/Fils vier Spinnereianlagen durchgerechnet. Es wird auf der Preisbasis von 1976 der Investitionsaufwand und der erforderliche Arbeitseinsatz ermittelt, um auf diese Weise den Kapitaleinsatz je Arbeitsplatz in der Spinnerei zu ermitteln. Es ist zweckmäßig, die Spinnereianlagen nach der Garnnummer und nach dem Verfahren (Ring-Spinn- und Offen-End-Spinnverfahren) zu unterscheiden, weil die unterschiedlichen Garnnummern den Kapitaleinsatz in seiner Höhe beeinflussen.

---

1 Vgl. auch: Hartmann, Udo, The Growing Capital Intensity of the Textile Industry, and its Challange to Management, in: cotton and allied textile industries, hrsg. von der international federation of cotton and allied textile industries, Nr. 16, Zürich 1975, S. 33-38.
Prof. Fels vom Weltwirtschaftsinstitut in Kiel behauptet das Gegenteil. Er meint folgendes: Seit den frühen siebziger Jahren scheint der Spielraum für arbeitssparende Neuerungen in vielen Branchen abgenommen zu haben. Als Beispiel seien die Automobilindustrie und die Textilindustrie zu nennen, in denen Prozeßinnovationen in letzter Zeit längst nicht mehr die Bedeutung wie in den sechziger Jahren haben, was sich nicht zuletzt in langsameren Produktivitätszuwächsen niederschlägt. Vgl. hierzu: Fels, G., Der Standort BRD im internationalen Wettbewerb, in: Kieler Diskussionsbeiträge, Nr. 45, hrsg. vom Weltwirtschaftsinstitut Kiel, 1976, S. 1o.

2 Reisewitz sagt, daß in konsumfernen Bereichen der Textilindustrie die größte Kapitalintensität herrscht, während in den konsumnahen Bereichen mehr arbeitsintensive Produktionstechniken zu finden sind. "Denn je mehr man sich dem Konsum nähert, um so mehr steigt die Differenziertheit der Produkte." Vgl. hierzu auch: Reisewitz, H., Industrialisierungsprozeß, a.a.O., S. 121.

Tabelle No. 1 Arbeitsaufwand und Investitionsaufwand für eine Spinnerei mit dem Produkt Nm 2o (Ringgarn) und einem Stundenausstoß von 4oo kg

Ausführung, Kapazität, Maschinenpark	Arbeitskräftebedarf pro Schicht	Kosten der einzelnen Maschinen (in DM)	Errechnung des Zubehörs (in DM)	Montagelohne (in DM)	Auslosung (in LM)
Ausführung I Kapazität: 4oo kg/h Nm 2o, konv.gesp. Garn					
1 Trützschler Putzereianlage best. aus: - 2 Großballenöffner - 1 Abfalläffner - 1 Reinigerzug mit 2 Schlagmaschinen	o,3o5	62o.ooo,-	Ringspinnhülsen, Flyerhülsen, Spulhülsen, Läufer, Spindelöl, Abblasanlage, Schmiermittel, Gabelstapler, Transporteinrichtungen, Laboreinrichtung, Besen, Staubsauger, Werkzeuge, Wartung der Oberwalzen, elektr.u.mech.Werkstatt, Abfallpresse, Befeuchtungseinrichtung, Verpackungsgeräte, Garnwaagen, Läufereinsetzgerate, Temperatur-u.Feuchtigkeitsschreiber, Handtachometer, Spindelschmiergerät jedoch exclusive Klimaanlage, Wasser-u.Kraftversorgung, Gebäude aller Art, Baugrund, Gebäudeeinrichtung 16 % des Maschinenwertes, d.h. 6.6o7.5oo,- x o,16 = 1.o57.2oo,- DM	18.6oo,-	ca. 3o % der Montagelöhne d.h. 2o5.738xo,3o = 61.721,-DM
18 Hochleistungskarden DK 2 Ablieferung 24" x 42" Kannen Wickelvorlage	o,185	1o2.ooo,- x 18 = 1.836.ooo,-		36.72o,-	
6 Strecken 72o/2, Vorlage 24" x 42", Ausgabe 2o" x 42", 8-fache Doublierung ohne Regulierung	o,185	48.9oo,- x 6 = 293.4oo,-		6.12o,-	
4 Flyer, Type 65o, 96 Spindeln/Maschine 14" x 7" Spulenformat PK 15oo-o2 Streckwerk, Stop-Verrichtung für Lunten- u. Bandbruch	o,185	169.45o,- x 4 = 677.8oo,-		34.ooo,-	
18 Ringspinnmaschinen Type 319, 468 Spindeln, 9o mm Teilung, 6o mm Ring-ø, 28o mm Hülse PK 225 Streckwerk 6/4 polumsch. Motor	o,74o	125.3oo,- x 18 = 2.255.4oo,-		91.8oo,-	
Nebenarbeiten	o,74o	-		-	
G E S A M T[1]	= 2,34o/Schicht u. 1ooo Spindeln, d.h. 8,424x2,34o= 2o/Schicht	-		-	
3 Automatische Kreuzspulmaschinen Ausführung mit je 5o Spulstellen	5 Arbeiter/Schicht (incl.Befeuchten u.Verpacken	3o8.3oo,- x 3 = 924.9oo,-		18.498,-	
G E S A M T	25	6.6o7.5oo,-	1.o57.2oo,-	2o5.738,-	61.721,-

1 Hinzu kommen noch Führungs- und Verwaltungspersonal in Normalarbeitszeit, soweit sie ihrer Funktion der Spinnerei zugeordnet werden können.

Quelle: Zusammengestellt mit Unterstützung der Firma Zinser GmbH, Ebersbach/Fils 1976.

Tabelle No. 2 Arbeitsaufwand und Investitionsaufwand für eine Spinnerei mit dem Produkt Nm 5o (Ringgarn) und einem Stundenausstoß von 4oo kg

Ausführung, Kapazität, Maschinenpark	Arbeitskräftebedarf pro Schicht	Kosten der einzelnen Maschinen (in DM)	Errechnung des Zubehörs (in DM)	Montagelöhne (in DM)	Auslosung (in DM)
Ausführung II Kapazität: 4oo kg konv.gesp. Garn, Nm 5o					
1 Trutzschler Putzereianlage best. aus: - 2 Großballenöffner - 1 Abfallöffner - 1 Reinigerzug mit 2 Schlagmaschinen	o,125	62o.ooo,-		18.6oo,-	
18 Hochleistungskarden DK 2 Ablieferung 24" x 42" Kannen Wickelvorlage	o,125	1o2.ooo,- x 18 = 1.836.ooo,-	Siehe Spalte 4 der Tabelle No. 1	36.72o,-	ca. 3o % der Montagelöhne d.h. 467.722xo,3o =14o.316,-DM
6 Strecken 72o/2, Vorlage 24" x 42", Ausgabe 2o" x 42", 8-fache Doublierung ohne Regulierung	o,o85	48.9oo,- x 6 = 293.4oo,-	14,5 % des Maschinenwertes, d.h. 13.236.52o,- x o,145 = 1.919.3oo,- DM	6.12o,-	
7 Flyer, Type 65o, 1o8 Spindeln/Maschine, 12" x 6" Spulenformat PK 15oo-o2 Streckwerk, Stop-Vorrichtung für Lunten- u. Bandbruch	o,o85	182.46o,- x 7 = 1.277.22o,-		57.12o,-	
6o Ringspinnmaschinen, Type 319, 46o Spindeln, 75 mm Teilung, 48 mm Ring-ø, 24o mm Hülse PK 225 Streckwerk 6/4 polumsch. Motor	o,51o	117.53o,- x 6o = 7.o51.8oo,-		3o6.ooo,-	
Nebenarbeiten	o,51o	-		-	
G E S A M T	=144ox27,6 =4o Arbeitnehmer/ Schicht	-		-	
7 Automatische Kreuzspulmaschinen, Ausführung mit je 5o Spulstellen	9 Arbeitnehmer/ Schicht	3o8.3oo,- x 7 = 2.158.1oo,-		43.162,-	
G E S A M T	49	13.236.52o,-	1.919.3oo,-	467.722,-	14o.316,-

Quelle: Zusammengestellt mit Unterstützung der Firma Zinser GmbH, Ebersbach/Fils 1976.

Tabelle No. 3 Arbeitsaufwand und Investitionsaufwand für eine Spinnerei mit dem Produkt Nm 1oo (Ringgarn) und einem Stundenausstoß von 4oo kg

Ausführung, Kapazität, Maschinenpark	Arbeitskräftebedarf pro Schicht	Kosten der einzelnen Maschinen (in DM)	Errechnung des Zubehörs (in DM)	Montagelohne (in DM)	Auslosung (in DM)
Ausführung III Kapazität: 4oo kg/h, Nm 1oo, konv.gesp. Garn					
1 Trützschler Putzereianlage best. aus: - 2 Großballenoffner - 1 Abfalloffner - 1 Reinigerzug mit 3 Schlagmaschinen	o,o8o	745.ooo,-		24.1oo,-	
3o Hochleistungskarden DK 2 Ablieferung 24" x 42" Kannen Wickelvorlage	o,o55	1o2.ooo,- x 3 = 3.o6o.ooo,-	Siehe Spalte 4 der Tabelle No. 1 ca. 14 % des Maschinenwertes, d.h. 29.4o6.628,- x o,14 = 4.116.928,- DM	61.2oo,-	ca. 3o % der Montagelohne d.h. 1.o45.338,- x o,3o = 313.6o1,-DM
4 Strecken 72o/2, Vorlage 24" x 42", Ausgabe 2o" x 42", 8-fache Doublierung ohne Reguli erung	-	48.9oo,- x 4 = 195.6oo,-		12.24o,-	
4 Bandwickler Type E2/4a	-	89.5oo,- x 4 = 358.ooo,-		17.9oo,-	
19 Kämm-Maschinen Type E7/4	o,11o	138.o22,- x 19 = 2.622.418,-		52.44o,-	
8 Strecken 72o/2, Vorlage und Ausgabe 2o" x 42", 8-fache Doublierung	o,o55	48.9oo,- x 8 = 391.2oo,-		-	
11 Flyer, Type 65o, 96 Spindeln/Maschine, 12" x 5 1/2" Spulenformat PK 15oo-o2 Streckwerk, Stop-Vorrichtung für Lunten- u. Bandbruch	o,o8o	169.45o,- x 11 = 1.863.95o,-		93.5oo,-	
138 Ringspinnmaschinen, Type 319, 48o Spindeln, 7o mm Teilung, 45 mm Ring-ø, 24o mm Hülse, PK 225 Streckwerk 6/4 polumsch. Motor	o,425	117.12o,- x 138 = 16.162.56o,-		7o3.8oo,-	
Nebenarbeiten	o,425	-		-	
G E S A M T	= 1,23x66,24 = 82 Arbeitnehmer/ Schicht	—			
13 Automatische Kreuzspulmaschinen, Ausführung mit je 5o Spulstellen	1o Arbeiter/ Schicht	3o8.3oo,- x 13 = 4.oo7.9oo,-		8o.158,-	
G E S A M T	92	29.4o6.628,-	4.116.928,-	1.o45.338,-	313.6o1,-

Quelle: Zusammengestellt mit Unterstützung der Firma Zinser GmbH, Ebersbach/Fils 1976.

Tabelle No. 4 Arbeitsaufwand und Investitionsaufwand für eine Spinnerei mit dem Produkt Nm 2o (OE-Garn) und einem Stundenausstoß von 4oo kg

Ausführung, Kapazität, Maschinenpark	Arbeitskräftebedarf pro Schicht	Kosten der einzelnen Maschinen (in DM)	Errechnung des Zubehörs (in DM)	Montagelöhne (in DM)	Auslösung (in DM)
Ausführung IV Kapazität: 4oo kg/h, Nm 2o, OE-Garn					
1 Trutzschler Putzereianlage best. aus: - 2 Großballenoffner - 1 Abfalläffner - 1 Reinigerzug mit Entstaubungsanlage - 2 Schlagmaschinen	o,3o5	8oo.oo,-		24.ooo,-	
18 Hochleistungskarden DK 2 Ablieferung 24" x 42" Kannen Wickelvorlage	o,185	1o2.ooo,- x 18 = 1.836.ooo,-	Siehe Spalte 4 der Tabelle No. 1 ca. 11 % des Maschinenwertes, d.h. 8.792.45o,- x o,11 = 967.2oo,- DM	36.72o,-	ca. 3o % der Montagelöhne d.h. 133.65o,- x o,3o = 4o.o95,-DM
3 Strecken 72o/2 mit Regulierreinrichtung Vorlage 24" x 42", Ausgabe 2o" x 42" 6-fache Doublierung	o,185	73.34o,- x 3 = 22o.o2o,-		6.63o,-	
3 Strecken 72o/2, mit Kannenwechselautomatik, Vorlage 2o" x 42", Ausgabe 14" x 36" 8-fache Doublierung		58.81o,- x 3 = 176.43o,-		5.1oo,-	
Nebenarbeiten	o,74o				
G E S A M T	=1,415x8424 = 12 A/Schicht + Bedienungspersonal OE 5 A/Schicht				
15 Rotorspinner Type 342, 16o Arb.Stellen, Vorlage 14" x 36"		384.ooo,- x 15 = 5.76o.ooo,-		61.2oo,-	
G E S A M T	17	8.792.45o,-	967.2oo,-	133.65o,-	4o.o95,-

Quelle: Zusammengestellt mit Unterstutzung der Firma Zinser GmbH, Ebersbach/Fils 1976.

Tabelle No. 5 Zusammenfassung des Investitionsaufwandes für 4 Spinnereien (vgl. Tab. 1-4)

Produktionsstufen	Ausführung I	Ausführung II	Ausführung III	Ausführung IV
Putzerei	62o.ooo,-	62o.ooo,-	745.ooo,-	8oo.ooo,-
Karden	1.836.ooo,-	1.836.ooo,-	3.o6o.ooo,-	1.836.ooo,-
Strecken	-	-	195.6oo,-	22o.o2o,-
Bandwickler	-	-	358.ooo,-	-
Kämm-Maschinen	-	-	2.622.418,-	-
Strecken	293.44o,-	293.4oo,-	391.2oo,-	176.43o,-
Flyer	677.8oo,-	1.277.22o,-	1.863.95o,-	-
Ringsp.-Masch.	2.255.4oo,-	7.o51.8oo,-	16.162.56o,-	-
Rotorspinn-Masch.	-	-	-	5.76o.ooo,-
Spulmasch.	924.9oo,-	2.158.1oo,-	4.oo7.9oo,-	-
Montagelöhne	2o5.738,-	467.722,-	1.o45.338,-	133.65o,-
Auslösung	61.721,-	14o.316,-	313.6o1,-	4o.o95,-
Zubehör	1.o57.2oo,-	1.919.3oo,-	4.116.928,-	967.2oo,-
Total: 1976	DM 7.932.159,-	DM 15.763.858,-	DM 34.882.496,-	DM 9.933.395,-
Investitionsaufwand Basis 1965	2.644.o53,-	5.254.62o,-	11.627.499,-	3.311.132,-

Quelle: Zusammengestellt aus Tabellen 1-4 und eigene Berechnungen.

Die Tabelle No. 5 macht deutlich, wie stark der Investitionsaufwand von 1965 bis 1975 gestiegen ist. Interessant sind die Auswirkungen aufgrund der verschiedenen Garnstärken, vergleichbar in den Tabellen No. 1-4.

Vergleicht man die Zahl der Arbeitskräfte, so wird deutlich, daß insbesondere in der Putzerei in der Ausführung III nur o,o8o Arbeitskräfte/Schicht benötigt werden, während man für die Ausführung I o,3o5 Arbeitskräfte/Schicht benötigt. Ähnlich ist es bei der Bedienung der Ringspinnmaschinen. In der Ausführung I sind o,74o Arbeitskräfte/Schicht zur Bedienung von 18 Ringspinnmaschinen notwendig, während man in Ausführung III für 138 Ringspinnmaschinen 1,425 Arbeitskräfte/Schicht benötigt, wobei der Kapitalaufwand auf Grund der feinen Garnnummer Nm 1oo 8 mal so hoch liegt.

Vergleicht man die Arbeitskräfteanzahl insgesamt pro Schicht unter Ausschuß der sich anschließenden Spulerei, so ergibt sich für die Ausführung IV ein Arbeitskräftebedarf von 17, während man für das gleiche Garn beim Ringspinnverfahren 2o Arbeitskräfte benötigt.

Vergleicht man den Bedarf pro Schicht und 1.ooo Spindeln, so benötigt man für Ausführung I 2,34o Arbeitskräfte/Schicht und 1.ooo Spindeln, für Ausführung II 1,44 Arbeitskräfte, Ausführung III 1,23 Arbeitskräfte und Ausführung IV 1,415 Arbeitskräfte pro Schicht und 1.ooo Spindeln.

Fabian hat unter ähnlichen Voraussetzungen für das Jahr 1951 den Personalbedarf in der Spinnerei berechnet.

Für die Garnnummer Nm 2o (siehe Ausführung I) errechnete er einen Arbeitskräftebedarf von 7,4 pro Schicht und 1.ooo Spindeln, für die Garnnummer Nm 5o 3,8 Arbeitskräfte pro Schicht und 1.ooo Spindeln und für die Garnnummer Nm 7o (Vergleichbar

mit Ausführung III) einen Arbeitskräftebedarf von 3,o pro Schicht und 1.ooo Spindeln.[1]

Der Vergleich zeigt, daß bei ansteigendem Investitionsaufwand im Bereich der Spinnereistufe der Bedarf an Arbeitskräften pro Schicht und 1.ooo Spindeln in den Jahren von 1951 bis 1975 erheblich zurückgegangen ist. Im Bereich der Garnnummer Nm 2o spart man heute 5 Arbeitskräfte ein, im Bereich der Nummer Nm 5o benötigt man heute 1,44 an Stelle von 3,8 im Jahre 1951.

Bei der Herstellung feiner Garne spart man heute 1,77 Arbeitskräfte ein. Die Hauptunterschiede liegen demnach im Grobgarnsektor.

Stellt man diesen Vergleichszahlen den Investitionsaufwand gegenüber, so sind die Investitionskosten der maschinellen Produktionsanlagen seit 1965 um das Dreifache gestiegen. So hat sich diese Branche zumindest in der Spinnereistufe zu einer kapitalintensiven Branche entwickelt.

Berücksichtigt man außerdem, daß gerade die Baumwollspinnerei häufig ins Ausland verlegt wird, so wird hiermit bereits die wissenschaftliche These widerlegt.

Die Forderung einer Verlagerung ganzer Teile oder nur arbeitsintensiver Bereiche der Textilindustrie aus den Industrieländern in die Entwicklungsländer erscheint somit auf Grund oben

---

1 Vgl. Fabian, Franz, Produktionstechnischer Fortschritt, Mindestbetriebsgröße und Konzentration in der Textilindustrie, hrsg. von der Forschungsstelle für allgemeine und textile Marktwirtschaft an der Universität Münster, 1969, S. 123.

genannter Einwände überholt und nicht praxisrelevant.[1] So kann man nur zu der einen Überzeugung kommen, daß die Standortwahl in der Textilindustrie einzig und allein Sache des Unternehmers bleiben muß. Zu diesem Ergebnis kamen auch im November 1975 Experten der Branche anläßlich der Jahresversammlung des Industrieverbandes Gewebe aus Baumwolle und anderen Fasern, die sich mit folgender Frage beschäftigten: Ist die Kostenstruktur in Europa noch für eine Gewebeproduktion geeignet?

In der Diskussion ergaben sich fast erwartungsgemäß differenzierende Betrachtungen, die im Ergebnis zu der Feststellung führten, daß allein der Markt und der Unternehmer die Standortfragen entscheiden müßten. "Der Vorteil der Marktnähe müsse ausgespielt werden und nur die Marktkräfte selbst könnten darüber entscheiden, welcher Standort zukunftsträchtig sei."[2]

1.3 Produktionsverlagerung aus der Sicht deutscher Textilunternehmer

Nachdem im bisherigen Verlauf der Untersuchung festgestellt wurde, daß eine Grundregel im Bereich der textilindustriellen

---

1 Staratzke, H.W., Zur industriepolitischen Situation und zum Arbeitsprogramm Gesamttextil für 1972. Auf dem Weg zu einer europäischen Textilpolitik. Vorträge und Diskussion anläßlich der Jahreshauptversammlung Gesamttextil vom 2. und 3. Dezember 1971 in Bonn. (Gesamtverband der Textilindustrie in der Bundesrepublik Deutschland - Gesamttextil - e.V.), Frankfurt/Main 1972, S. 17.

2 Vgl. o.V., Der Markt muß über den Standort entscheiden, in: Textilmitteilungen vom 6. November 1975. Vgl. hierzu auch: Staratzke, H.W., Aufgaben von Gesamttextil im Jahre 1974, Vortrag, gehalten anläßlich der Jahreshauptversammlung von Gesamttextil, Frankfurt, unveröffentlichtes Manuskript, in: Bewährung mit der Marktwirtschaft, hrsg. vom Gesamttextilverband, Frankfurt 1974, S. 4o.

Auslandsfertigung nicht gefunden werden kann, soll im folgenden auf die Sonderfaktoren bei der Planung und Durchführung von Produktionsverlagerungen in Entwicklungsländer hingewiesen werden, mit denen sich die Textilunternehmen auseinanderzusetzen haben, wenn sie ein Auslandsengagement planen.

Vorangestellt sei die Erwiderung auf eine Meinungsumfrage in der Spinnereistufe in Deutschland, die deutlich macht, wie unsicher die Textilunternehmer durch die Verlagerungstheoretiker geworden sind:

"Was wir als Spinner zuerst einmal brauchen, ist die klare Antwort unserer Regierung, ob es in Zukunft noch eine deutsche Spinnerei geben soll oder nicht.

Wenn ja, dann muß sie verhindern, daß subventionierte Importe hereinkommen. An zum Teil - haarsträubenden - Methoden, wie man so etwas macht, fehlt es nicht (siehe Landwirtschaft, Kohle, Versicherungen, Verkehr usw.).

Es ist nicht allein die Menge des importierten Garnes, die uns erdrückt, sondern vor allem der Preis. Bei einem so hohen Marktanteil ist das Importgarn mittlerweile weitgehend preisbestimmend für den ganzen Markt geworden.

Wenn nein, dann meine ich, hätten wir als Staatsbürger den Anspruch darauf, daß die Regierung dies in aller Öffentlichkeit und vor allem auch vor unseren Arbeitnehmern laut, klar und deutlich sagt. Dann werden wir unsere Fabriken eben einpacken

müssen und in andere Länder verlagern, die sich eine leistungsfähige Textilindustrie noch wünschen."[1]

Bundeswirtschaftsminister Friderichs soll angeblich einmal gesagt haben, die Textilindustrie sei ohnedies noch am meisten geschützt, und es sei nur eine Frage der Zeit, bis man die Importbarrieren ganz lösen werde.

Davor hat die Branche, die an ihren Existenzanspruch mit Recht auch in Zukunft glaubt, Angst. "Auch wer ein Feind des Protektionismus ist und für einen möglichst freien Welthandel eintritt, wer ferner dafür plädiert, im Sinne einer internationalen Arbeitsteilung immer mehr sogenannte "einfache" Produktionen in Entwicklungsländer zu verlagern und sich auf know-how-intensive, hochtechnisierte Branchen zu konzentrieren, kann schon angesichts der angespannten Arbeitsmarktlage im eigenen Land und der wenig zimperlichen Dumping-Praktiken einzelner Länder nicht leichten Herzens eine so traditionsreche Branche einfach abschreiben.[2]

Diese vorangegangene Problematik zeigt, wie aggressiv die deutsche Textilindustrie zu Recht auf Verlagerungsvorhaben der

---

1 Zitat der Äußerung eines Textilindustriellen, Februar 1976. Als Antwort der Regierung mag der Vortrag von Martin Grüner, Parlamentarischer Staatssekretär, gelten: "Stellungnahme zu einigen Fragen der Textilpolitik", gehalten anläßlich der Jahresversammlung von Gesamttextil am 4. Dezember 1975 in Bonn, in: Wirtschaft im Spannungsfeld der Politik, hrsg. vom Gesamtverband der Textilindustrie in der BRD, Frankfurt 1976, S. 26 und "Textilpolitik der Bundesregierung", gehalten anläßlich der Jahreshauptversammlung von Gesamttextil am 4. Dezember 1973 in Bonn, veröffentlicht in: Bewährung mit der Marktwirtschaft, hrsg. vom Gesamttextilverband Frankfurt, Frankfurt 1974, S. 14 ff.

2 Vgl. hierzu: Bössenecker, H., "Dunkelrote Textilbilanzen in Sicht", in: Finanz und Wirtschaft, Zürich, vom 5.6.1976.

Textilindustrie reagiert.[1] Das Ergebnis einer Umfrage, die der Verfasser an 4o Textilunternehmen in Deutschland richtete, zeigt weitere Einwände gegen eine Verlagerung.

Der Fragebogen[2] bezieht sich auf die Verlagerung der Textilindustrie schlechthin und die Verlagerung einzelner Teile.

Obwohl die Antwortquote 9o % betrug, sind nicht alle Fragebögen vollständig beantwortet worden. Als Ersatz dafür gingen dem Verfasser lange Briefe einzelner Unternehmen zu, die die Ansichten über dieses Thema deutlich machten.

Bezüglich der ersten Frage nach einer generellen Verlagerung der Textilindustrie äußerten sich erwartungsgemäß 1oo % mit einer negativen Einstellung. Die Begründung dieses Standpunktes (Frage 2)[3] wurde von allen Befragten akzeptiert. Lediglich das Verlorengehen von Arbeitsplätzen wurde nur von 25 % als gravierend angesehen.

Die Haupteinwände der Praktiker gegenüber einer Verlagerung der Textilindustrie in die Entwicklungsländer resultieren aus der mit einer Verlagerung verbundenen vollständigen Abhängigkeit von Textilimporten. - Dem Staat wird dann Verantwortungslosigkeit vorgeworfen, wenn er versäumt, die Sicherung der Bedarfsdeckung des zweitwichtigsten Bedarfskomplexes (Kleidung) wenigstens in der Größenordnung des Existenzminimums im eigenen Lebensraum abzusichern. -

Betont wird die notwendige Marktnähe und der Qualitätsstandard in der Textilindustrie. Der Einfluß der Mode und die Einhaltungen von Lieferterminen sprechen gegen eine Verlagerung. - Immer

---

1 Vgl. auch: Hardt, W., Gegen "Textil-Ausverkauf", in: Textilmitteilungen vom 28. September 1976.

2 Vgl. Anhang Nr. II dieser Arbeit.

3 Vgl. ebenda.

wieder klingt der Aspekt der Kapitalintensität an, der - wie gezeigt - als Argument in der Verlagerungsdiskussion nicht stichhaltig ist. -

Auch der Beschäftigungseffekt wird genannt. Begründet wird dieser Einwand mit dem hohen Anteil der Frauenbeschäftigung in der Textilindustrie.

Oben genannte Einwände wurden im Falle einer generellen Verlagerung der Textilindustrie genannt.

Für eine teilweise Verlagerung gewisser Produktionen, die kein sonderlich hohes know how verlangen, entschieden sich 2o %. Es wurde sowohl die Konfektion genannt als auch die Massenproduktion.[1]

Alle Befragten wehrten sich gegen die Meinung, die Textilindustrie sei generell arbeitsintensiv.

Die letzte Frage (5) sollte Aufschluß darüber geben, welche Bereiche der Textilindustrie als arbeitsintensiv und welche als kapitalintensiv zu bezeichnen sind.

8o % hielten an einer Unterteilung fest. Die restlichen 2o % ließen diese Frage unberücksichtigt.

Als arbeitsintensiv eingestuft werden beispielsweise als Webereivorwerk, Qualitätskontrolle, Konfektion. Als kapitalintensiv bezeichnete man ohne Ausnahme die Weberei, Ausrüstung, Färberei, Spinnerei. Für die Weberei wurden die Kosten pro Arbeitsplatz (ohne Gebäudeanteil) zwischen 1,8 bis 2 Mill. DM veranschlagt. In der Ausrüstung wurde der Kapitalaufwand pro Arbeitsplatz mit etwa o,5 bis 1,o Mill. DM angegeben.[2]

---

1 Darunter kann z.B. das Spinnen und Herstellen von Rohgeweben aus Baumwolle verstanden werden.

2 Kosten in der Spinnerei und Spulerei siehe S. 36 dieser Arbeit.

Nachdem in dem Ergebnis der ersten Umfrage zum Ausdruck kommt, daß die deutsche Textilindustrie generelle Aussagen über den Standort nicht akzeptiert, jedoch der Auffassung ist, daß vereinzelte Fertigungsverfahren ins Ausland verlegt werden könnten, hat der Verfasser in 2 weiteren Fragebögen nach den Problemen und speziellen Gründen gefragt, die bei dem Aufbau eines Produktionsbetiebes in Betracht zu ziehen sind.

Fragebogen 2[1] bezieht sich auf diejenigen 23 Unternehmen, die angeblich[2] den Schritt ins Ausland schon gewagt haben. Die Antwortquote betrug 26 %. Dieses Ergebnis war zu erwarten, da gerade die Auslandsinvestoren sehr zurückhaltend in ihren Äußerungen sind und Umfragen skeptisch gegenüberstehen. Diese Untersuchung wollte nach Gründen suchen, die zu Auslandsengagements veranlaßten.

Die Übersicht No. 1 zeigt, daß der Aspekt der Rohstoffsicherung nicht allzu hoch bewertet wird. Man steht wahrscheinlich auf dem Standpunkt, daß durch unsichere Witterungsbedingungen die Rohstoffversorgung ebenfalls bedroht werden kann und auf Grund der Knappheit die Preise auch erheblich ansteigen. Viele Unternehmen sind ohnehin der Meinung, daß der Rohstoffaspekt kein ausschlaggebendes Kriterium für den Entscheidungsprozeß bei einem Auslandsvorhaben ist. Jedoch kann im Bereich der Baumwollspinnereistufe dieses Kriterium von großer Wichtigkeit sein, wie der weitere Verlauf dieser Arbeit zeigen wird.

---

1 Vgl. Anhang III dieser Arbeit. Die Fragestellungen wurden - von einzelnen Änderungen abgesehen - entnommen aus: Auslandsinvestition und Mittelstand. Eine Untersuchung der Industrie- und Handelskammer Koblenz und Trier, S. 37-4o, o.J.

2 Die Adressenliste der Auslandsinvestoren wurde zusammengestellt unter Mithilfe des Textilverbandes Westfalen und Herrn Kuß vom Deutschen Fachverlag, Textilwirtschaft, Stand Januar 1976. Es stellte sich heraus, daß einige Unternehmen noch gar nicht im Ausland investiert hatten, obwohl sie als solche gemeldet wurden.

Übersicht No. 1 Investitionsmotive von Textilunternehmen, die bereits im Ausland investiert haben

	Gründe	Nennungen (absolut)
(1)	Bessere Erschließung des ausländischen Marktes als durch traditionellen Export	4
(2)	Mangel an Arbeitskräften im Inland	o
(3)	Günstigere Lohn- und Lohnnebenkosten im Ausland	4
(4)	Günstigere Versorgung mit Rohstoffen	1
(5)	Veränderung der Währungsparitäten	o
(6)	Handelsschranken (Zölle, Steuern, nicht-tarifäre Handelshemmnisse)	3
(7)	Erwartung weiterer unternehmerischer Belastungen im Inland (z.B. Mitbestimmung, Vermögenspolitik, Steuerreform)	4
(8)	Investitionsanreize durch ausländische Regierungen	o

Quelle: Eigene Erhebungen.

Daß der Aspekt der Lohnkosten als Grund für ein Auslandsengagement genannt wurde, liegt auf der Hand. Allerdings muß das Lohnargument auch relativiert werden, wenn man etwa an die mögliche Kompensation durch hohe Ausbildungskosten etc. denkt.[1]

Erstaunlich ist schließlich, daß der Aspekt (7) als gravierend angesehen wird. Auf der einen Seite ist diese Begründung aus der Sicht der Unternehmen berechtigt. Angesprochen sei das im Jahre 1971 gestaltete und verabschiedete neue Betriebsverfassungsgesetz, welches die "unternehmerische Entscheidungsfreiheit durch Verschiebung des gesellschaftlichen Machtgewichts zugunsten der Arbeitnehmer und Gewerkschaften umdisponiert, welches außerdem die Zusammenarbeit mit dem Betriebsrat bürokratisiert und das die Lösungsmöglichkeiten betrieblicher Konflikte perfektioniert. Diese Akzente zeigen die Probleme, mit denen sich die Textilindustrie auseinanderzusetzen hat".[2]

Auf der anderen Seite kann man diese Einstellung der Unternehmen als etwas naiv betrachten, denn wer weiß, wohin die politische Richtung beispielsweise im Entwicklungsland Kenia geht. Hier ist die Zukunft noch viel undurchsichtiger, und man ist nicht imstande, diese Entwicklungstendenzen zu prognostizieren, erst recht nicht in Ländern der dritten Welt, in denen es ohnehin an Stabilität auf verschiedenen Ebenen mangelt.

So spiegelt auch eine weitere Frage des Verfassers im Fragebogen das Hauptproblem wider.[3] Die Frage lautet: In welchem Land bzw.

---

1 Vgl. S. 171 dieser Arbeit und Ausführungen in Abschnitt 5.8 dieser Arbeit.

2 Vgl. Jahresbericht 1973 des Verbandes der Textilindustrie Westfalen e.V., Münster 1973, S. 7.

3 Vgl. Anhang III dieser Arbeit.

in welchen Ländern würden Sie auf Grund Ihrer bisherigen Erfahrungen n i c h t mehr investieren? Drei der befragten Unternehmen gaben ein spezielles Land an. Die anderen drei antworteten: "In Ländern im unsicherem politischen System". Die Stellungnahme zu dieser Äußerung erübrigt sich.

Auf die Frage nach Institutionen, die bei der Vorbereitung und Durchführung der Planung des Auslandsprojekts eingeschaltet waren, antworteten vier der Befragten, daß die Regierungen der Gastländer beteiligt seien.

Die Entscheidung der Einschaltung anderer Partner ist ein ebenfalls wichtiges Kriterium, das bis in die Einzelheiten geprüft werden muß.

Der dritte Fragebogen[1] richtet sich an solche Unternehmen, die sich schon einmal mit dem Gedanken befaßt haben, in den nächsten Jahren ein Auslandsengagement einzugehen.

Befragt wurden 5o Unternehmen der Branche Spinnerei, Weberei. Die Antwortquote betrug 5o %.

5o % der antwortenden Unternehmen befaßten sich in letzter Zeit mit der Möglichkeit, wie aus Frage 1 hervorgeht, die Produktion auszulagern.

Von jenen 5o % planen 3o % ein Auslandsengagement in den nächsten 5 Jahren.

Die Befragung sollte versuchen, auch in dieser Gruppe die Gründe aufzuzeigen, die Textilunternehmen veranlassen, im Ausland zu investieren.

---

1 Vgl. Anhang IV dieser Arbeit.

Folgendes Ergebnis liegt vor:

Übersicht No. 2 Investitionsmotive von Textilunternehmen, die in den nächsten 5 Jahren ein Auslandsengagement planen

	Gründe	Nennungen (absolut)
(1)	bessere Erschließung des ausländischen Marktes	5
(2)	Mangel an Arbeitskräften im Inland	1
(3)	günstigere Lohn- und Lohnnebenkosten im Ausland	1o
(4)	günstigere Versorgung mit Rohstoffen	1
(5)	Vorteile durch Veränderung der Währungsparitäten	o
(6)	Handelsschranken	5
(7)	Erwartung weiterer unternehmerischer Belastungen im Inland	11
(8)	Investitionsanreize durch ausländische Regierungen	3

Quelle: Eigene Erhebungen.

Auch dieses Ergebnis zeigt, daß die Erwartung weiterer unternehmerischer Belastungen im Inland von deutschen Textilunternehmen als Hauptgrund für eine teilweise Produktionsverlagerung angesehen wird. An zweiter Stelle folgt das Lohnargument und an dritter Stelle das Argument der besseren Erschließung des ausländischen Marktes und die Möglichkeit der Umgehung von Handelsschranken.

Der Rohstoffaspekt wird auch in dieser Gruppe der Angesprochenen als nicht entscheidungsrelevant angesehen.

Ein letzter Schwerpunkt des Fragebogens ist die Frage nach den Problemen, die im Zusammenhang mit Auslandsinvestitionen speziell im Fall des einzelnen Unternehmens auftauchen.

Genannt wurden vom Verfasser Informationsprobleme, Planungsprobleme, Personalprobleme, Finanzierungsprobleme. Das Ergebnis lautet wie folgt:

Übersicht No. 3 Investitionshemmnisse bei Produktionsverlagerungen in ein Entwicklungsland

	Probleme	Nennungen (absolut)
(1)	Informationsprobleme	1
(2)	Planungsprobleme	6
(3)	Personalprobleme	1o
(4)	Finanzierungsprobleme	6

Quelle: Eigene Erhebungen.

Mit Abstand wird die Personalfrage als gravierend angesehen. Nicht zu Unrecht empfinden deutsche Textilunternehmer diesen Aspekt als Hauptschwierigkeit. Dieses Problem kann nicht dadurch unberücksichtigt bleiben, indem die Meinung vertreten wird, in Entwicklungsländer gäbe es Arbeitskräfte genug. Vielmehr liegt die Schwierigkeit darin, Fachpersonal zu finden. In den häufigsten Fällen müssen derartige Posten durch europäisches Personal ersetzt werden. Welche Probleme sich hierbei ergeben, zeigt der weitere Verlauf der Arbeit ganz deutlich. Zumindest ist es berechtigt, das Personalproblem mit als Hauptkriterium anzusehen.

Unbegründet erscheint es dagegen, das Finanzierungsproblem als so gravierend zu beurteilen, wie es die Umfrage beweist.[1] Sicherlich steht jeder Unternehmer, der einmal ein Auslandsengagement geplant hat, vor der Frage, wie ein Auslandsprojekt finanziert werden könnte. Die Antwort auf diese Frage geben ihm Finanzierungsstellen im In- und Ausland.

Gerechtfertigt erscheint das Ergebnis bezüglich der anstehenden Planungsfunktion bei Auslandsinvestitionen. Viele mittelständische Unternehmen verfügen über einen Planungsstab, der einer Planung für ein Auslandsvorhaben nicht gewachsen ist.[2] Die Folge wäre, den Entwurf einer Consulting-Gesellschaft zu übergeben, die für den Unternehmer plant.[3] Jedoch spielt hier der Kostengesichtspunkt eine entscheidende Rolle.

Das Informationsproblem ist nur von einem einzigen Unternehmen genannt worden. Daran sollte ein Auslandsengagement nicht scheitern. Es gibt genug Quellen in Deutschland, die die gewünschten Informationen liefern.

---

1 Das Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung in München ist in seiner letzten Umfrage ebenfalls zu dem Ergebnis gekommen, daß Finanzierungsprobleme als gravierendes Investitionshemmnis bewertet werden. Vgl. hierzu: o.V., Produktionsverlagerungen in Entwicklungsländer - zum Ergebnis einer Ifo-Umfrage -, in: Ifo-Schnelldienst, hrsg. vom Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, München, 29. Jahrgang, Nr. 35 vom 1o.12.1976, S. 23, im folgenden zitiert als: "Produktionsverlagerung", in: Ifo-Schnelldienst v. 1o.12.76.

2 So kam auf der Tagung des Textilverbandes Westfalen mit dem Titel "Unternehmen morgen" am 3o.9.1976 in Münster ganz deutlich zum Ausdruck, daß es sich die Wirtschaftsverbände zur Aufgabe machen sollten, insbesondere die mittelständischen Unternehmen bei der Planung von Auslandsvorhaben zu unterstützen.

3 Neue Vorstellungen zur Planung von Auslandsinvestitionen kleiner und mittlerer Unternehmen entwickelt der Wirtschaftsverband Eisen, Blech und Metall verarbeitende Industrie. Er schlägt die Errichtung eines Kontakt- und Informationsbüros vor, welches die Unternehmen bei der Planung von Auslandsvorhaben unterstützen soll. Vgl. hierzu: o.V., Bei Auslandsinvestitionen alle Hilfsmittel nutzen, in: Handelsblatt vom 1.1o.1974.

Die Befragungen haben ergeben, daß immer mehr Textilunternehmen sich mit dem Gedanken befassen, Produktionsstätten in Entwicklungsländern insbesondere auch in westeuropäischen Ländern zu errichten, wobei eine allgemeingültige und auf einen Nenner zu bringende Begründung von niemanden gegeben werden kann und darf. Auch die Frage des Verfassers, welches Land sie als Standort wählen würden, antworteten nur 3 Unternehmen konkret. Es wurden genannt Brasilien, Türkei und Griechenland.[1]

---

1 Daraus zeichnet sich der allgemeine Trend ab, daß man heute eher in die Länder tendiert, die eine höhere Zivilisationsstufe haben, jedoch bisher industriearm waren. Dazu gehören auch Spanien und Irland. Vgl. hierzu: o.V., Entwickelte Länder sind attraktiver, in: Handelsblatt vom 21.7.1975 und o.V., Investitionen im Ausland gering; Bevorzugter Standort Europa, in: Bayernkurier vom 2.8.1975.

2 UMFANG UND FORMEN VON INVESTITIONEN

2.1 Zum Investitionsbegriff

Der volkswirtschaftliche Investitionsbegriff hat sich an der Vorstellung des "produktiven Umwegs" orientiert, die in folgender Definition zum Ausdruck kommt:[1]

"Als Nettoinvestition soll der Einsatz von Produktionsfaktoren verstanden werden, welcher mit dem Ziel einer besseren zukünftigen Güterversorgung auf die Vergrößerung und Verbesserung des Produktionsapparates gerichtet ist und außerhalb der privaten Haushalte geschieht. Der Begriff der Bruttoinvestitionen umfaßt zusätzlich die zur Erhaltung des Produktionsumfanges erforderliche Verwendung von Produktionsfaktoren."[2]

Diese Definition beschreibt den realen Vorgang, der mit dem Wort Investition gemeint ist: Auf Erhaltung oder Stärkung des Produktionsapparates zielende Faktorverwendung.[3]

Unter diesem Gesichtspunkt - insbesondere der Stärkung -, d.h. der Schaffung neuer Kapazitäten, kann auch die Auslandsinvestition definiert werden. Sie umfaßt den Transfer direkter finanzieller und realer Mittel von privatrechtlichen Inlandsunternehmen oder Einzelpersonen in das Ausland zu sowohl kurzfristigen als auch langfristigen Anlagezwecken.[4]

---

1 Vgl. Hübener, A., Zur Anwendung von Investitionskriterien bei Projektentscheidungen im Rahmen der Industriepolitik am Beispiel ostafrikanischer Staaten, Darmstadt 1971, S. 12 ff., im folgenden zitiert als: "Investitionskriterien".

2 H. Meinold, Investitionen, in: HdSW, Bd. 5, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1956, S. 334-335.

3 Vgl. Hübener, A., Investitionskriterien, a.a.O., S. 13.

4 Vgl. Hemberger, H., Direkte Auslandsinvestitionen, a.a.O., S. 2o.

So ergeben sich drei bestimmte Kriterien, nach denen die Auslandsinvestitionen unterschieden werden: Die Langfristigkeit bzw. Kurzfristigkeit, die direkte Übertragung von Kapital oder die finanzielle Einlage als Sachinvestition. Hinzu kommt die zugrunde liegende Motivation als Unterscheidungsmerkmal.

2.1.1 Portfolioinvestitionen

Als eine Form der Auslandsinvestitionen werden die Portfolioinvestitionen von den Direktinvestitionen unterschieden. Die Portfolioinvestitionen besitzen lediglich eine Zins- und Liquiditätsmotivierung. Sie werden auf monetärer Basis durchgeführt[1] und haben sehr häufig kurzfristigen Charakter.

2.1.2 Direktinvestitionen

Wie schon erwähnt, werden die Direktinvestitionen von den Portfolioinvestitionen durch die Motivation unterschieden.

So zielen die Direktinvestitionen darauf ab, einen unmittelbaren Einfluß auf die Geschäftstätigkeit des kapitalnehmenden Unternehmens zu gewinnen, oder einem Unternehmen, an dem der Investor bereits maßgeblich beteiligt ist, neue Mittel zuzuführen.[2]

---

1 Vgl. Deutsche Bundesbank: Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland. Monatsbericht Nr. 12, Dez. 1965, S. 19 und Goltz, H., Förderung privater Kapitalanlagen (Direktinvestitionen) in Entwicklungsländern, hrsg. vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit, Bonn 1972, S. 7, im folgenden zitiert als: "Förderung privater Kapitalanlagen" und Krause, A., Außenwirtschaft, Berlin 1958, S. 113, Guth, Der Kapitalexport in unterentwickelte Länder, Basel-Tübingen 1957, S. 33 und Agad, J., Der politische Faktor in den internationalen privaten Kapitalwanderungen, Genf 1961, S. 57.

2 Vgl. Goltz, H., Förderung privater Kapitalanlagen, a.a.O., S. 17 und Kindleberger, Chr.P., American Business Abroad, New Haven-London 1969, S. 1-6.

Somit liegt dieser Investition das Ertragsmotiv und das Kontrollmotiv zu Grunde.[1]

Direktinvestitionen umfassen den Teil der privaten langfristigen Kapitalleistungen eines Landes, der nicht über den Kapitalmarkt vermittelt wird, sondern direkt, d.h. vom Kapitalgebenden - sei es ein Unternehmen oder eine Privatperson - in finanzieller Form als Kapital oder real als Sacheinlage unmittelbar dem Investitionszweck zugeführt wird.[2] "In diesem Sinne werden also bei einer Direktinvestition entweder die finanziellen Mittel in das Anlageland transferiert oder dort für Investitionszwecke verausgabt, oder die Verausgabung hat sich bereits im Inland vollzogen, und der reale Transfer ins Ausland erfolgt später."[3]

Grundsätzlich lassen sich drei Anlageformen von Direktinvestitionen unterscheiden in:

(1) Investitionen zur Neugründung von Anlagen, die ohne einen oder mit Zusammengehen anderer Partner vorgenommen werden.

(2) Investitionen, bei denen an neu zu gründenden oder bereits bestehenden fremden Unternehmen im Ausland Beteiligungen erworben oder erhöht werden.

(3) Überlassung von langfristigen Finanzierungsmitteln.[4]

---

1 Vgl. Seifert, H., Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland, Westdeutscher Verlag, Köln und Opladen 1967, S. 26, im folgenden zitiert als: "Die deutschen Direktinvestitionen".

2 Vgl. Grosche, G., Deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungsländern. Ziele und Maßnahmen der deutschen Förderungspolitik, Bochum 1971, S. 117, im folgenden zitiert als: "Deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungsländern".

3 H. Seifert, Die deutschen Direktinvestitionen, a.a.O., S. 26.

4 Vgl. o.V., Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland, in: Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung 1965, Heft 1o, S. 252 und Seifert, H., Die deutschen Direktinvestitionen, a.a.O., S. 34 f.

In der vorliegenden Arbeit interessiert der Fall (1). Der Aufbau einer textilen Anlage (eines Produktionsbetriebes) soll in dieser Arbeit als textilindustrielle Direktinvestition definiert werden.

Der Begriff Direktinvestition umfaßt schließlich unterschiedliche Eigentums- und Besitzverhältnisse an den ausländischen Tochtergesellschaften von inländischen Unternehmen. Grundsätzlich lassen sich dabei vier Variationen dieser Anlageform und damit auch der entsprechenden Internationalisierungsstrategie unterscheiden:

- Die 1oo %ige Tochtergesellschaft
- joint ventures
- Auslandsniederlassung über einen Lizenzvertrag
- Auslandsniederlassung auf der Basis eines Managementskontraktes.[1]

Diese Entscheidung hinsichtlich der Wahl der Anlageform ist eine der wichtigsten und zugleich kritischsten, die ein deutscher Investor treffen muß, wenn er im Ausland investieren will.[2]

Investitionen in einem Entwicklungsland werden fast ausschließlich auf der Basis eines joint venture[3] getätigt. Kriterien für diese Anlageform sollen später gefunden werden.

---

1 Vgl. Seifert, H., Die deutschen Direktinvestitionen, a.a.O., S. 36 ff.

2 Vgl. Kumar, Brij., Joint Ventures, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, hrsg. v. Prof.Dr. E. Dichtl und Prof. Dr. O. Issing, 4. Jg., Heft 6, Juni 1975, S. 257, im folgenden zitiert als: "Joint Ventures".

3 Joint ventures sind Unternehmungen mit Beteiligung in- und ausländischer Partner, wobei der inländische Partner sehr häufig eine staatseigene Entwicklungsgesellschaft ist. Joint ventures werden von vielen Entwicklungsländern gegenüber rein ausländischen Direktinvestitionen bevorzugt.

2.2 Die Erfassung, Bedeutung und regionale Verteilung von Direktinvestitionen

Bevor der Entscheidungsrahmen für die Verlagerung einer Produktionsstätte am praktischen Beispiel aufgezeigt wird, soll kurz auf die Erfassung von Direktinvestitionen hingewiesen werden, da die Meldung für den Investor gesetzlich geregelt ist. Außerdem soll sowohl ein kurzer Einblick in die Entwicklung der Direktinvestitionen gegeben werden als auch auf die allgemeine Bedeutung von Direktinvestitionen hingewiesen werden.

2.2.1 Zur statistischen Erfassung

Zur Erfassung der Direktinvestitionen im Ausland werden im Prinzip hauptsächlich zwei Wege beschritten:

- Aus den Rechnungsunterlagen der ausländischen Unternehmen werden Buchwerte und deren Veränderung erfragt.
- Es werden Finanzierungsmittel für Direktinvestitionen im Ausland erfaßt.[1]

Bei der Erfassung nach den Rechnungsunterlagen liegt die Schwierigkeit darin, daß diese Unternehmen vielfach auf Grund ihrer Rechtsform nicht zur Offenlegung der Jahresabschlüsse verpflichtet sind und auch das zu befragende Land sie nicht zu Auskünften heranziehen kann.

Die gewünschten Angaben sind also nur über die beteiligten Inländer zu erhalten, sei es auf dem Wege einer gesetzlichen Meldepflicht oder auf Grund spezieller Erhebungen.[2] Diese gesetzliche Meldepflicht ist geregelt in dem Außenwirtschaftsgesetz in Verbindung mit der Außenwirtschaftsverordnung (§§ 55,56).

---

1 Vgl. Grosche, G., Deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, a.a.O., S. 117.
2 Vgl. ebenda, S. 118 ff.

Nach dem Außenwirtschaftsgesetz (AW § 26) und der deutschen Außenwirtschaftsverordnung (AWV §§ 55,56) sind die Investoren verpflichtet, getätigte Direktinvestitionen zu melden.[1]

Die Direktinvestitionen im Ausland werden - wie umgekehrt die ausländischen im Inland - dreifach ermittelt.

Zunächst werden die Investitionen im Rahmen der Zahlungsbilanzstatistik erfaßt.[2] Es werden die unmittelbaren Zahlungsvorgänge erfaßt, die anschließend in der Zahlungsbilanz verarbeitet werden. Es ist die sogenannte Z-Meldung.[3] Die Meldung erfolgt auf einem Formblatt und schließt alle Zahlungszwecke ein, ohne die Direktinvestition zu spezifizieren.

Es folgt dann die Meldung nach § 56 AWV, die sogenannte k_1-, k_2-Meldung. Bei dieser Meldung muß die Direktinvestition spezifiziert werden. Diese Mitteilung ist nämlich nur dann abzugeben, wenn die Investition Einfluß auf die Geschäftstätigkeit des aus-

---

1 Vgl. Lüke/Wolff, Meldebestimmungen im Zahlungs- und Kapitalverkehr mit dem Ausland, 6. Aufl., Frankfurt 1974, S. 11, im folgenden zitiert als: "Meldebestimmungen".

2 Zahlungsbilanztechnisch stellen die Direktinvestitionen einen Posten der Kapitalbilanz dar, d.h., es handelt sich um Kapitalexport aus der Sicht des Investors. Vgl. hierzu: Seifert, H., Die deutschen Direktinvestitionen, a.a.O., S. 52.

3 Vgl. § 6o AWV und § 59 Absatz 1, Satz 2.

ländischen Unternehmens hat.[1] Beide Erfassungsmethoden, die Z- und die k-Meldung, sind sogenannte Transaktionsmeldungen, d.h., es werden nur "aktuelle, mit vermögenswirksamen Aufwendungen verknüpfte Vorgänge erfaßt".[2]

Die Probleme der Abgrenzungsschwierigkeiten der k-Meldung machen deutlich, daß die Statistik der Direktinvestitionen großen Ungenauigkeiten unterliegen kann, da es eine reine Ermessensfrage der Unternehmen ist, ob eine Investition obengenannte Einflüsse hervorruft. Oft liegen auch die Ungenauigkeiten darin, daß viele Investoren gar nicht wissen, daß nach der Z-Meldung auch noch eine k-Meldung zu folgen hat.[3]

Auf Grund dieser möglichen ungenauen Angaben[4] über Höhe und Struktur der deutschen Auslandsinvestitionen, woraus sich ein zunehmender Unsicherheitsfaktor für die deutsche Außenwirt-

---

1 Es ist jedoch problematisch, wenn ein hinreichender Einfluß vorliegt. Das Problem liegt darin, unternehmerische Tätigkeiten extern objektiv zu erkennen. So hat man versucht, an Hand bestimmter Anteile am Kapital die Direktinvestitionen zu klassifizieren. Vgl. hierzu: Hemberger, H., Direkte Auslandsinvestitionen, a.a.O., S. 24 und Lüke/Wolff, Meldebestimmungen, a.a.O., S. 15. Allerdings bestehen zwischen der OECD und dem IMF erhebliche Unterschiede, welche Beteiligungssätze die Direktinvestitionen von den Finanzinvestitionen trennen. Während der IMF einen Kapitalanteilssatz von 25 % als Kriterium der Klassifizierung nennt, empfiehlt die OECD eine Beteiligung von 1o %. Vgl. hierzu: o.V., The Flow of Financial Ressources to less Developed Countries 1961-1965, hrsg. v.d. OECD, Paris 1967, S. 186 und o.V., Balance of Payments Manual, hrsg. vom IMF, 3. Aufl., Washington 1966, S. 118 ff. und Friedman, G., Kalmanoff, G., Joint International Business Ventures, New York, London 1961, S. 18.

2 Günther Grosche, Deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, a.a.O., S. 119-12o.

3 Nach Aussagen von Herrn Bienert, Abteilung Direktinvestitionen der Deutschen Bundesbank, August 1976.

4 Ungenauigkeiten können auch durch das Einschalten einer Holding-Gesellschaft entstehen. Ein großer Teil der Direktinvestitionen entfällt für die statistische Erfassung, wenn gewisse Investitionen, die auf Initiative des deutschen Unternehmens getätigt wurden, aus formellen Gründen als Investitionen des Landes gelten, in dem die Holding ihren Sitz hat. Vgl. hierzu: Seifert, H., Die deutschen Direktinvestitionen, a.a.O., S. 61.

schaftspolitik ergeben könnte,[1] hat die Bundesregierung 1974 erwogen, die Meldepflicht auszudehnen und damit die Entwürfe des § 26 Außenwirtschaftsgesetz und die Meldevorschriften der Außenwirtschaftsverordnung zu ändern. Die Bundesregierung steht auf dem Standpunkt, daß das Interesse an statistischem Material über den Bestand der Vermögensanlagen im Ausland von Bedeutung sei für die Vorhersehbarkeit der Einfuhr- und Ausfuhrentwicklung, für die Kenntnis über die von Unternehmerseite getroffene Rohstoffversorgung im Ausland sowie die Beurteilung von Fragen der deutschen Wirtschafts- und Unternehmensstruktur.[2]

Das Vorhaben dieser Änderung wurde zunächst hart umstritten. Man glaubt, daß ein solcher Plan bei in- und ausländischen Investoren die Sorge erweckt, daß damit eine Entwicklung eingeleitet werden könnte, die längerfristig zu einem außenwirtschaftlichen Dirigismus führe. Ferner wird der Sorge Ausdruck verliehen, daß eine derartige Meldepflicht im Ausland als Eingriff in die dortigen inneren Verhältnisse angesehen werden könnte und für deutsche Investoren zu politischen Schwierigkeiten führen müßte.[3]

---

1 Vgl. o.V., Bestandsaufnahme von Auslandsinvestitionen, in: Mitteilungen der Handelskammer Hamburg, Nr. 6 vom 6.1976.

2 Vgl. o.V., Erweiterung der Meldepflicht für Direktinvestitionen, in: Nachrichten für Außenhandel, Nr. 19 vom 28.1.1974 und o.V., Meldepflicht für Auslandsinvestitionen kommt, in: Süddeutsche Zeitung vom 18.6.1975 und o.V., Schärfere Meldepflicht, in: Blick durch die Wirtschaft vom 28.1.1974.

3 Vgl. o.V., Erweiterung der Meldepflicht für Auslandsinvestitionen weiterhin umstritten, in: Nachrichten für Außenhandel vom 12.7.1974 und o.V., Bedenken zur Meldepflicht von Auslandsinvestitionen, in: Handelsblatt vom 7.3.1974.

Am 3. April traten die neuen Änderungen der Außenwirtschaftsverordnung trotz erheblicher Bedenken der Industrie in Kraft.[1]

Nach den neu in der AWV aufgenommenen §§ 56 a und 56 b sowie 58 a und b ist künftig einmal jährlich der Stand des Vermögens Gebietsansässiger in gebietsfremden Unternehmen, Zweigniederlassungen und Betriebsstätten bzw. der Stand des Vermögens Gebietsfremder in gebietsansässigen Unternehmen, Zweigniederlassungen und Betriebsstätten in Form einer k_3- bzw. k_4-Meldung mitzuteilen.

Der Meldepflicht unterliegen diejenigen, die am Stichtag 25 % oder mehr der Anteile oder Stimmrechte an einem gebietsfremden Unternehmen haben und das Unternehmen eine Bilanzsumme von mehr als 500.000 DM ausweist.[2]

Ob die Einführung der verschärften Meldepflicht das Bild weltwirtschaftlicher Verflechtungen transparenter macht, bleibt abzuwarten.

Es sei nur betont, daß die bis 1975 vorhandenen Statistiken über Direktinvestitionen nicht vollständig sind und somit eine Auswertung des Datenmaterials mit Vorsicht vorgenommen werden muß.

---

1 Vgl. o.V., Bestandsaufnahme von Auslandsinvestitionen, in: Mitteilungen der Handelskammer Hamburg, 6.76.

2 Vgl. Mitteilungen Nr. 8002/76 der Deutschen Bundesbank vom 22. Juni 1976 und Anlage 1 zur Mitteilung Nr. 8002/76.

2.2.2 Die Bedeutung und Entwicklung der direkten Auslandsinvestitionen in Deutschland seit 195o

2.2.2.1 Die Bedeutung von Direktinvestitionen

Die Bereitschaft deutscher Unternehmen zu Auslandsinvestitionen hat sich erheblich verstärkt.[1] Überhaupt tritt zunehmend die Idee von der globalen oder multinationalen Unternehmensstrategie als Konzept eines Wachstumsprozesses mit Risikoabsicherung in den Vordergrund.[2]

Untersucht man die Gründe, die deutsche Investoren bewegt haben, verstärkt im Ausland zu investieren, so resultieren diese hauptsächlich aus dem Wettbewerbsmotiv. "Die Produktion in der Bundesrepublik ist so teuer geworden, daß immer mehr Unternehmen, wollen sie ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit nicht verlieren, Teile der Fertigung ins kostengünstigere Ausland verlagern müssen".[3] Vor einigen Jahren noch lagen die Motive in

---

1 Vgl. Herchenröder, K.H., Investitionen im Ausland, in: Handelsblatt vom 14.5.1976 und o.V., "Deutsche Firmen investieren verstärkt im Ausland", in: Süddeutsche Zeitung vom 3o.8.75 und o.V., "Auch kleinere Unternehmen zieht es in das Ausland", in: Handelsblatt vom 5.9.1974 und o.V., "Auch den Mittelstand zieht es ins Ausland", in: Die Welt vom 9.9.1974 und o.V., "Deutsche Firmen investieren verstärkt im Ausland", in: Süddeutsche Zeitung vom 3o.8.1975.

2 Vgl. Gruhler, W., Kapitalexport durch Direktinvestitionen, in: Berichte des deutschen Industrieinstituts zur Wirtschaftspolitik, hrsg. von der Deutschen Industrie-Verlags GmbH., Köln, Jg. 3/1969, S. 38 und o.V., Multinationale werden gehört, in: Frankfurter Allgemeine vom 8.11.1974 und Schäpe, H.H., Die Diskussion um die Multinationalen, in: Wirtschaftsdienst, Januar 1975, 55. Jahrgang, S. 14 f.

3 R. Trenkel, Ins Ausland nicht der Löhne wegen, in: Die Zeit vom 5.9.1975.
Hinter dem Kostenmotiv soll sich angeblich die Tatsache verbergen, daß "die lohnkostenbedingte Verlagerung arbeitsintensiver Branchen mit dem Ziel des Reimports in die Bundesrepublik als Motiv für Auslandsinvestitionen in der dritten Welt an Boden gewinnt". Vgl. hierzu: o.V., Auslandsengagement aus anderem Antrieb, in: Die Welt vom 8.8.1974.

der Erschließung neuer Auslandsmärkte, die auf Grund zollpolitischer Schranken durch Exporte nicht mehr erreicht werden konnten, sowie in der Nähe zum Rohstoff.[1]

Diese Motive trugen dazu bei, daß der Nachholbedarf an Auslandsinvestitionen[2], der ohnehin bestand, etwas abgebaut wurde.

Die Bedeutung deutscher Direktinvestitionen für die Entwicklungsländer liegt in den Ausbildungseffekten einer Investition

---

1 Über die Motivstruktur deutscher Investoren in Entwicklungsländern hat das Hamburgische Weltwirtschaftsarchiv zahlreiche Untersuchungen angestellt. Als Ergebnis einer Umfrage erhielt man als Hauptmotiv die Sicherung von Auslandsmärkten. Danach folgen steuerliche und finanzielle Vergünstigung, Good-Will-Motive, niedrige Löhne, Sicherung der Rohstofflieferung usw. Vgl. hierzu: Al Ani, Awni, Deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungsländer, in: Wirtschaftsdienst 1969/IV, S. 2o4. Kebschull, Dietrich, Direktinvestitionen im Ausland, in: Wirtschaftsdienst 1969/IX, Hamburg 1969, S. 482. Jungnickel, R., Koopmann, Georg, Deutsche Unternehmen in Entwicklungsländern, in: Wirtschaftsdienst 1973/IX, S. 462. Scholz, Herbert, Motive einer Verlagerung von Betriebsstätten in das Ausland, in: Wirtschaftsdienst 1972/IV, S. 196 f. Langer, Gerd, Die staatliche Förderung von Privatinvestitionen in Entwicklungsländern, in: Sonderdruck der Beiträge zum Bundesanzeiger Nr. 84 vom 7. Mai 1975, hrsg. von der Bundesanzeiger-Verlagsgesellschaft mbH., Köln 1973, S. 3.
Bei dieser Untersuchung muß jedoch berücksichtigt werden, daß diese Strukturanalyse nicht für sämtliche Industrien gelten kann; somit kann die Rangfolge der Motivstruktur innerhalb verschiedener Industriezweige durchaus unterschiedlich sein. Selbstverständlich müssen die Ergebnisse der Motivstruktur in der Praxis noch relativiert werden. Auch wenn der Unternehmer der Marktsicherung so große Bedeutung beimißt, so sollte nicht vergessen werden, daß die tatsächliche Erreichung dieses Zieles gerade in Entwicklungsländern von Faktoren abhängt, gegen die der Unternehmer machtlos ist.

2 Vgl. o.V., Großer Nachholbedarf bei Auslandsinvestitionen, in: Handelsblatt vom 16.1o.1974.

und in dem Transfer von know-how, von Management und neuen Technologien.[1] Sie bedeuten für die dritte Welt außerdem auch ein politisches und kulturelles Phänomen.[2]

Oft bewirken Direktinvestitionen in diesen Ländern auch, daß weitere Investitionen in Sekundär- und Tertiärbereichen induziert werden. Damit unterstützen die Investitionen den Entwicklungs- und Wachstumsprozeß der Wirtschaft wesentlich. Sie wirken wachstums- und produktivitätsfördernd und haben noch weitergehende Auswirkungen bis hinein in die Bereiche der wirtschaftlichen und sozialen Infrastruktur. Zunächst mobilisieren sie den Geld- und Kapitalmarkt sowie Steuerquellen und wirken auch der Kapitalflucht entgegen.[3] Diesen mehr positiven Wirkungen stehen auch negative Meinungen der Entwicklungsländer gegenüber. Die Entwicklungsländer machen oft darauf aufmerksam, daß in vielen Fällen ausländische Investoren die Übertragung von technischem Wissen mit der Auflage verbinden, die in Entwicklungsländern hergestellten Güter nur in bestimmte Länder zu exportieren. Damit hinderte man die exportorientierte Entwicklungsstrategie.[4]

---

1 Vgl. Haslauer, H., Die Dritte Welt und wir, a.a.O., S. 41 ff. Von der Überzeugung, Direktinvestitionen seien aus der Sicht der Entwicklungsländer für die Zahlungsbilanz positiv, geht man inzwischen ab. Eine positive Wirkung tritt jedoch noch insofern ein, als die Einbringungssumme, d.h. der Betrag, den ein ausländisches Unternehmen neu investiert, positiv wirkt. Dazu zählen auch mittel- und langfristige Darlehen, die der Tochtergesellschaft vom Stammhaus zur Verfügung gestellt werden. Vgl. hierzu: ebenda, S. 43 und Argarwal, J.P., Bedeutung und Determinanten ausländischer Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, in: Die Weltwirtschaft, Halbjahresschrift des Instituts für Weltwirtschaft Kiel, hrsg. von Herbert Giersch, 1976, Heft 1, S. 175 f.

2 Vgl. Grewlich, K., Multinationale Unternehmen, a.a.O., S. 365.

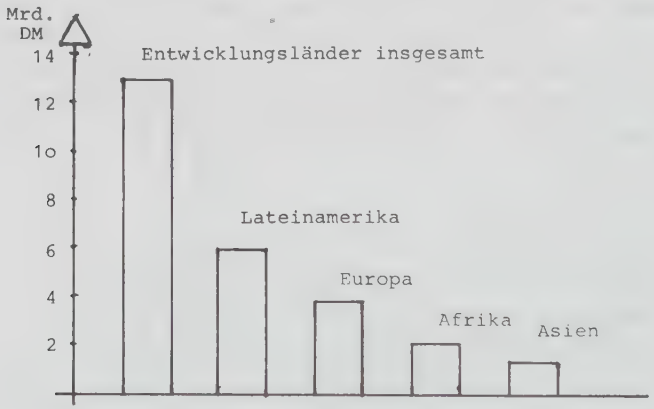
3 Vgl. Horst Goltz, Förderung privater Kapitalanlagen, a.a.O., S. 9.

4 Vgl. UNCTAD, Restriktive Business Practices, - Preliminary Report, Dokument TD/B/C2/1o4, 1971, S. 46 ff.

2.2.2.2 Die Entwicklung und Regionalstruktur der Direktinvestitionen

Seit 1952 haben deutsche Unternehmen für insgesamt 44 Mrd.DM im Ausland investiert, wie aus Tagelle 6 zu ersehen ist. An erster Stelle steht die chemische Industrie, die mit7,5 Mrd.DM rund ein Fünftel des gesamten deutschen Anlagevermögens auf Auslandsmärkten stellt. Mehr als 2/3 aller deutschen Privatinvestitionen wurden in westlichen Industriestaaten getätigt, davon die Hälfte in den EG-Partnerländern. Jede dritte Anlagemark floß in Entwicklungsländer.[1] Verfolgt man die regionale Verteilung nach Kontinenten, so teilen sich die Direktinvestitionen wie folgt auf:

Schaubild No. 1 Die Regionalstruktur der deutschen Direktinvestitionen nach Kontinenten (Stand: Juni 1976)[2]



Hieraus wird bereits sichtbar, daß deutsche Unternehmen besonders auf den Kontinenten investieren, deren Länder über genügend aufnahmefähige Absatzmärkte verfügen. Dieser Trend wird bestätigt durch folgendes Zahlenmaterial:

---

1 Vgl. o.V., "Wohin die DM wandert", in: Finanz und Wirtschaft, Zürich vom 3.12.1975 und Krägenau, H., Internationale Direktinvestitionen 195o-1973, hrsg. vom Verlag Weltarchiv GmbH, Hamburg 1975, S. 13o.

2 Quelle: Kumulierte Jahreswerte von 1952 bis 1975 aus Bundesanzeiger, div. Jahrgänge, und Kiera, H.G., Die deutschen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, in: Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Essen, 26. Jahrgang, 1975/1, S. 46.

Tabelle No. 6 Die Regionalstruktur der deutschen Direktinvestitionen in Entwicklungsländer seit 1952 (Stand: 3o. Juni 1976) in Mio. DM

Region	1967	1969	1973	1974	1975	3o.6.76
1. Welt	12.o57	17.618	32.235	36.764	41.991	44.743
2. Industriestaaten*	8.53o	12.1o7	22.431	25.959	29.7o3	31.399
3. Entwicklungsländer* insgesamt	3.527	5.451	9.8o4	1o.8oo	12.281	13.313
3.1 Europa	687	1.oo7	3.586	3.o64	3.344	3.798
darunter:						
Spanien	468	732	2.344	2.637	2.858	2.885
Griechenland	81	1o6	21o	242,5	285,8	3oo,o
Portugal	55	68	198	292,6	37o,8	4o5,6
Türkei	83	91	131	131,5	136,4	134,2
Jugoslawien	o,o	o,1	4o	52,4	61,5	67,8
3.2 Lateinamerika	1.926	3.28o	4.o81	4.738	5.482	5.874
darunter:						
Brasilien	96o	1.343	1.997	2.424	2.874	3.123
Argentinien	336	411	539	563,4	591,9	578,2
Mexiko	166	275	413	443,1	462,1	499,3
Panama	43	1o2	135	153,o	2o2,3	213,4
Kolumbien	99	1o2	1o1	1o5,3	118,2	119,2
Chile	6o	91	88	95,4	98,3	1o3,6
3.3 Afrika	591	781	1.o97	1.828	2.o96	2.184
darunter:						
Libyen	143	369	461	319,7	324,1	326,7
Liberia	138	131	131	136,8	139,4	141,1
Nigeria	25	25	1o3	146,8	172,3	179,8
Zaire	9	13	64	67,4	68,4	71,3
Kenia	13	18	47	53,9	6o,4	68,4
Marokko	19	2o	35	24,6	25,5	25,1
3.4 Asien	32o	383	1.o4o	1.166	1.356	1.455
darunter:						
Israel	15	16	377	4o2,2	419,3	421,4
Indien	154	168	171	174,3	178,o	178,6
Iran	52	65	134	156,4	222,5	263,7
Singapur	o,o	3	93	89,9	1o3,5	143,2
Pakistan	35	39	54	55,6	57,9	58,9
Indonesien	3	8	46	67,6	78,6	83,9

Quelle: "Bundesanzeiger", Bonn, div. Jahrgänge und Kiera, H.G., Die deutschen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, in: Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Essen, 2o. Jahrgang, 1975/1, S. 43.

* Die Differenz zwischen der Summe aller Investitionen in Industriestaaten und Entwicklungsländern und der Gesamtinvestitionen in der Welt ergibt den Anteil der Direktinvestitionen in die Ostblockländer.

55 % des Bestandes aller Direktinvestitionen entfallen auf Lateinamerika, 2o % auf Afrika, 15 % auf Asien, die übrigen 1o % auf andere Regionen.[1]

An der Spitze der Entwicklungsländer steht Spanien, es folgen dann Brasilien, Argentinien, Mexiko und Israel.[2] Diese Länder befinden sich auf dem Wege der Industrialisierung, verfügen außerdem über ein höheres Pro-Kopf-Einkommen als manch anderes Entwicklungsland,[3] und haben zunahmefähige Inlandsmärkte.

Nach Kenia flossen bis Juni 1976 Mittel in Höhe von 68 Mill. DM als Direktinvestitionen.

2.2.2.3 Regionale Verteilung der textilindustriellen Direktinvestitionen

Die Aufteilung der Direktinvestitionen auf die einzelnen Entwicklungsländer zeigte, daß bis Juni 1976 nach Afrika Investitionen in Höhe von 2,18 Mrd. DM geflossen sind. Speziell nach Kenia gelangten Investitionen in Höhe von 68,4 Mill. DM. Die offizielle Statistik endet bei dieser Zahl. So werden Zahlen über Direktinvestitionen im Textil- und Bekleidungssektor nach Kenia nicht veröffentlicht, da die Gefahr besteht, daß auf

---

1 Vgl. auch: Bethke, V., Koopmann, G., Multinationale Unternehmen und Entwicklungsländer, hrsg. vom HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung, Hamburg, Verlag Weltarchiv GmbH, Hamburg 1975, S. 33, im folgenden zitiert als: "Multinationale Unternehmen und Entwicklungsländer".

2 Vgl. hierzu auch: Kiera, H.G., Die deutschen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, a.a.O., S. 42 ff.

3 Das Pro-Kopf-Einkommen gilt als Kriterium für die Charakterisierung eines Entwicklungslandes. Diese Länder werden in verschiedenen Einkommensklassen gegliedert, in (BSP pro Kopf) unter 2oo Dollar, zwischen 22o und 53o, über 64o. Diese Einteilung erfolgte nach der Systematik der EG-Kommission. Vgl. hierzu: Bulletin der Europäischen Gemeinschaften, Brüssel, Jg. 7 (1974), Nr. 8, Beilage (Entwicklungshilfe).

Grund der sehr geringen Beträge festgestellt werden könnte, in welcher Höhe einige Unternehmen in Kenia auf dem Textilsektor investiert haben. Damit würde die Veröffentlichung derartiger detaillierter Zahlen gegen das Prinzip der Anonymität verstoßen. Nun hat das Rheinisch-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung im Rahmen eines Forschungsauftrages durch das Bundesministerium die Entwicklung der Direktinvestitionen untersucht. Zur Übersicht einer Branchenaufteilung der Direktinvestitionen standen dem Institut Zahlen von der Bundesbank zur Verfügung, die eine Analyse der Direktinvestitionen, aufgeteilt nach Branchen, erlaubten. Der Grundsatz der Anonymität wurde insofern eingehalten, als das Zahlenmaterial in Prozent ausgedrückt wurde und außerdem mehrere Branchen zusammengefaßt wurden.

Wie sich die Direktinvestitionen im Jahre 1973 in den einzelnen Wirtschaftsbereichen und auf einzelne Länder verteilen, zeigt die folgende Tabelle No. 7.

Die Übersicht zeigt, daß von den 47 Mill. DM, die 1973 als Direktinvestitionen in das Land Kenia flossen, ein Betrag von 2,34 % in die Branchen Leder, Textil und Bekleidung investiert wurde.

Obwohl von der Bundesbank speziell der Betrag, der in die Textilindustrie investiert wurde, nicht veröffentlicht wird, hat der Verfasser erfahren, daß der Prozentsatz von 2,34 % ausschließlich für die Textilindustrie gilt. Wie die Verteilung in anderen oben aufgeführten Ländern erfolgt, konnte leider nicht festgestellt werden. Im Vergleich zu anderen afrikanischen Ländern zeigt sich, daß zwar in Kenia die Direktinvestitionen auf dem Textilsektor mit knapp 1,1 Mill. DM noch am höchsten sind, wenn man nur Afrika betrachtet, setzt man aber diese Zahl ins Verhältnis zu der Summe aller Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, so ist das ein minimaler Prozentsatz.

Tabelle No. 7 Struktur der deutschen Direktinvestitionen nach Wirtschaftszweigen sektoral in ausgewählten Regionen in % (Stand: Ende 1973)

Wirtschaftszweig / Region	Latein-amerika	Einzelne Länder			Asien	Einzelne Länder		Europa	Einzelne Länder		Afrika	Einzelne Länder		
		Brasi-lien	Argen-tinien	Mexiko		Israel	Iran		Grie-chen land	Türkei		Nigeria	Zaire	Kenia
Land- und Forst-wirtschaft	1,51	1,7o	4,o8	o,o2	o,24		o,26	o,28		o,53	o,65		o,31	1,91
Bergbau	1,82	o,79	2,47		4,31		12,12	o,47	o,43	o,38	62,13	65,19		
Chemie	17,o5	18,12	17,18	21,o1	15,27	o,11	35,45	12,87	22,1o	49,77	2,75	2,52	13,44	6,38
Eisen- und Stahl	4,oo	5,78	4,3o	o,67	2,o7	2,44	o,45	1,29	2,9o	2,44	5,7o	6,99	1o,94	
Holz- und Papierbe- und -verarbeitung	1,6o	2,59	o,11	1,25	o,22	o,45		o,92	o,71		7,15	o,78	64,22	
Maschinen- und Straßen-fahrzeugbau	28,47	39,o4	25,25	54,34	7,87	o,56	11,21	7,86	6,67	6,95	o,59	2,33		
Elektrotechnik	13,o3	15,15	2o,35	13,o2	18,89	o,88	27,61	1o,52	24,38	15,73	o,51	1,55	o,47	o,43
Textil, Leder und Bekleidung	1,51	1,89	1,67	1,46	5,47	8,3o	4,4o	1,41	5,71		3,43	1,84		2,34
Nahrungs- und Ge-nußmittel	5,29	5,26	12,89	o,46	o,63	o,69	o,15	1,52	6,62	1,68	2,73	1,o7	4,38	31,49
Handel	o,76	o,43	o,o4	o,14	o,69		o,22	o,24	o,48	o,o8	3,22	5,o5	o,16	4,68
Verkehr	o,69	o,59	o,96	o,38	2,13	o,13	2,o1	2,33	3,62	1,o7	1,53	1,75	o,16	15,11
Banken und Ver-sicherungen	2,3o	1,99	2,47	o,94	5,o1		4,63	2,11	2,76		1,18	o,49	o,63	
Fremdenverkehr	o,42	o,35	o,o9	1,1o	12,95	35,73		51,24	4,33		2,69			16,81
Beteiligungsgesell-schaften	16,47	2,29	o,71	o,31	16,8o	46,26		o,o5		o,o8	o,o3			
Sonstige	5,o6	4,o3	7,42	4,89	7,46	4,46	1,49	6,9o	19,29	21,3o	5,72	1o,44	5,31	2o,85
Insgesamt	1oo,oo	1oo,oo	1oo,oo	1oo,oo	1oo,oo	1oo,oo	1oo,oo	1oo,oo	1oo,oo	1oo,oo	1oo,oo	1oo,oo	1oo,oo	1oo,oo

Quelle: Kiera, H.G., Die deutschen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, in: Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Essen, 26. Jahrgang 1975/1, S. 51 ff.

Ganz deutlich wird, daß von den europäischen Ländern Griechenland und von den asiatischen der Iran und besonders Israel an der Spitze stehen. In Lateinamerika dominiert selbstverständlich Brasilien, das auch heute sehr viel von deutschen Textilinvestoren als Anlageland gewählt wird.

Zur Interpretation der jüngsten Entwicklung der Direktinvestitionen dienen die von der Bundesbank über die Entwicklung der deutschen Direktinvestitionen in Ostafrika im Bereich der Textil- und Bekleidungsindustrie veröffentlichten Zahlen. Die Leistungen des Textil- und Bekleidungssektors umfassen folgende Branchen: Textilgewerbe, Polsterei- und Dekorationsgewerbe, Bekleidungsgewerbe (einschl. Pelze), Herstellung und Verarbeitung von Leder, Herstellung von Schuhen.

Die Untergliederung nach dem Wirtschaftszweig des inländischen Investors erfaßt vollständig diejenigen Investitionen, die aus der deutschen Textilindustrie nach Ostafrika geflossen sind. 1972 betrug die Höhe der Investitionen aus dem Bereich Textil und Bekleidung in Ostafrika 1,9 Mill. DM, 1975 2,1 Mill. DM und bis zum 3o.6.1976 waren es Investitionen in Höhe von 2,3 Mill. DM. Stellt man diesen Zahlen die Investitionen gegenüber, die in Tabelle No. 8 nach dem Wirtschaftszweig des ausländischen Investitionsobjektes untergliedert sind, so erkennt man, daß in die ostafrikanische Textil- und Bekleidungsindustrie sehr viel höhere Mittel investiert wurden, als die Investitionsbeträge der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie das ausdrücken.

Die Differenz ergibt sich daraus, daß auch andere deutsche Branchen erhebliche Mittel in die ostafrikanische Textil- und Bekleidungsindustrie investiert haben. Insbesondere im zweiten Halbjahr 1975 stiegen die Investitionen von 5,3 Mill. DM auf 11,1 Mill. DM an. Bis zum 3o.6.1976 ist nochmals ein Anstieg auf 14,o Mill. DM zu verzeichnen. Er resultiert aus dem Aufbau von zwei Textilprojekten in Kenia, mit dem unter deutscher Beteiligung 1974 begonnen worden ist.

Tabelle No. 8 Deutsche Direktinvestitionen in Ostafrika (Kenia, Tansania, Uganda) hier: Leistungen im Bereich der Textil- und Bekleidungsindustrie - kumulierte Transaktionswerte seit 1952 -

1. Untergliederung nach dem Wirtschaftszweig des ausländischen Investitionsobjektes:		
per 31.12.1972:	Ostafrika	5,2 Mio. DM
	Welt insgesamt	679,9 Mio. DM
per 31.12.1973:	Ostafrika	5,2 Mio. DM
	Welt insgesamt	737,2 Mio. DM
per 31.12.1974:	Ostafrika	5,2 Mio. DM
	Welt insgesamt	856,7 Mio. DM
per 3o.o6.1975:	Ostafrika	5,3 Mio. DM
	Welt insgesamt	915,3 Mio. DM
per 31.12.1975:	Ostafrika	11,1 Mio. DM
	Welt insgesamt	992,7 Mio. DM
per 3o.o6.1976:	Ostafrika	14,o Mio. DM
	Welt insgesamt	1o5o,1 Mio. DM
2. Untergliederung nach dem Wirtschaftszweig des inländischen Investors der Textilindustrie in Ostafrika:		
per 31.12.1972:	Ostafrika	1,9 Mio. DM
	Welt insgesamt	811,7 Mio. DM
per 31.12.1973:	Ostafrika	1,9 Mio. DM
	Welt insgesamt	876,7 Mio. DM
per 31.12.1974:	Ostafrika	1,9 Mio. DM
	Welt insgesamt	1o39,1 Mio. DM
per 3o.o6.1975:	Ostafrika	2,o Mio. DM
	Welt insgesamt	1o83,1 Mio. DM
per 31.12.1975:	Ostafrika	2,1 Mio. DM
	Welt insgesamt	1152,7 Mio. DM
per 3o.o6.1976:	Ostafrika	2,3 Mio. DM
	Welt insgesamt	1199,5 Mio. DM

Quelle: Nach Angaben der Deutschen Bundesbank, Frankfurt, Juli 1976.

Aus vorliegendem Material zeichnet sich insgesamt ein stetig steigender Trend ab, wenn auch anteilsmäßig an den Gesamtinvestitionen die Beträge, die in die ostafrikanische Textilindustrie fließen, gering sind.

Es kann davon ausgegangen werden, daß vorwiegend Kenia die Investitionen erhalten hat, da es auch heute noch Privatinvestoren für die Textilindustrie sucht.

Insgesamt zeigen die Transaktionswerte der Direktinvestitionen in Entwicklungsländern und der Welt eine positive Tendenz. Der Anteil am gesamten Kapitalstrom hat sich jedoch seit Beginn der 60er Jahre ständig verringert.[1] Dieser scheinbare Investitionsdämpfer resultiert zum einen aus erheblich gestiegenen Lohn- und Sozialkosten in anderen Ländern, zum anderen aus politischen Auflagen, Staatsbürokratie und galoppierenden Inflationen.

So erklärt sich, daß seit Beginn des Jahres 1976 insbesondere die Zahl der Firmen, die für das Jahr 1976 eine Produktionsverlagerung ins Ausland planen, in allen bereichen zurückgeht. Die oft zitierte "Massenauswanderung" scheint sich nicht zu realisieren.[2] Nach Untersuchungen des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung (München) wollen vor allen Dingen die Betriebe der Grundstoff- und Produktionsgüterindustrie in geringem Umfang im Ausland investieren.

---

1 Vgl. o.V., "Investitionen im Ausland gering, bevorzugter Standort Europa", in: Bayernkurier vom 2.8.1975, a.a.O. und o.V., "Enteignungen schaden dem Investitionsklima", in: Handelsblatt vom 27.3.1975.

2 Vgl. o.V., "Keine Massenauswanderung", in: Süddeutsche Zeitung vom 27.4.1976, im folgenden zitiert als: "Massenauswanderung".

Spitzenreiter aller Branchen, die in den letzten 6 Jahren ins Ausland verlagert haben, ist die Bekleidungsindustrie.[1] Danach kommen die Schuh-, die lederverarbeitende und die elektronische Gebrauchsgüterindustrie.[2]

Es ist auch nicht zu erwarten, daß gerade die Bekleidungsindustrie ihre Spitzenposition in Zukunft verliert. Da sowohl von ihr als auch von der Textilindustrie weiterhin Standorte in aller Welt, so auch in Afrika, gewählt werden, liegt es nahe, den Kontinent durchaus als Standort einer textilen Produktionsstätte näher in Betracht zu ziehen.[3]

---

1 Vgl. o.V., "Bekleidungsindustrie tendiert ins Ausland", in: Handelsblatt vom 1.1o.1975.

2 Vgl. o.V., "Das Ausland lockt nur noch schwach", in: Handelsblatt vom 3o.1.1976.

3 Zu diesem Schluß kam auch kürzlich das Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung in München, das in Zusammenarbeit mit einer Reihe ausländischer Forschungsinstitute und Consulting-Unternehmen (Sedes, Paris, Setef, Paris, Sorca, Brüssel und Sicia, Rom) im Auftrag der Kommission der Europäischen Gemeinschaften eine Untersuchung durchgeführt hat mit dem Ziel, die Möglichkeiten zur Errichtung von Exportindustrie in den 18 assoziierten afrikanischen Staaten Dahomey, Elfenbeinküste, Mali, Mauretanien, Niger, Senegal, Togo, Obervolta, Burundi, Kamerun, Zentralafrikanische Republik, Tschad, Volksrepublik Kongo, Gabun, Ruanda, Zaire, Somalia und Madagaskar zu prüfen. Es konnten 12o einzelne Industriezweige ermittelt werden, deren Ansiedlung sich in Afrika lohnen würde. Dabei handelt es sich vor allem um die Errichtung arbeitsintensiver Industrien. Vgl. hierzu: o.V., "Industriestandort Afrika: Keine Utopie", in: Ifo-Schnelldienst, hrsg. vom Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung München, Heft Nr. 21 vom 31.7.1975, S. 2 und o.V., "Veredlungsindustriestandorte in Schwarzafrika?", in: Ifo-Schnelldienst, Heft Nr. 3 vom 22.1.1975, S. 8 f.

3 DER ABLAUF EINES MÖGLICHEN ENTSCHEIDUNGSPROZESSES FÜR DEN AUFBAU EINER TEXTILEN PRODUKTIONSSTÄTTE IN EINEM ENTWICKLUNGSLAND

Nachdem festgestellt wurde, in welche Länder das Gros der deutschen Direktinvestitionen fließt, soll unabhängig davon an einem praktischen Beispiel, hier Ostafrika, der Entscheidungsrahmen für den Aufbau einer textilen Produktionsstätte skizziert werden. Es erscheint sinnvoll, zunächst den theoretischen Ablauf eines Entscheidungsprozesses darzustellen.

Bei Auslandsinvestitionsentscheidungen muß die enge Verbindung zwischen Investitionsentscheidungen und Standortentscheidung berücksichtigt werden. Von der herrschenden betriebswirtschaftlichen Investitionslehre wird der Entscheidungsprozeß für Auslandsinvestitionen insofern nicht mit eingeschlossen, als ein gegebener Ort der Kapitalanlage unterstellt wird und lediglich die rationale Auswahl der Produktionsanlagen mit Hilfe rentabilitätsbezogener Investitionsrechnungsverfahren dynamischer Natur erfolgt.[1] Da gerade bei Auslandsinvestitionen die Frage nach dem "wo soll investiert werden" entscheidend ist, stehen der Verfasser wie auch andere Autoren auf dem Standpunkt, daß die Entscheidung über eine Investition im Ausland ausschließlich eine Standortentscheidung ist.[2] Diese Standortentscheidung

---

1 Vgl. Khortüm, Bernd, Zum Entscheidungsprozeß bei privaten Auslandsinvestitionen, Fritz Knapp Verlag, Frankfurt 1972, S. 1o8.

2 Die theoretischen Ansätze der Standorttheorie von Alfred Weber und insbesondere Karl Chr. Behrens beinhalten zwar dasselbe Grundproblem, nämlich die Frage nach dem Standort. "Da sie jedoch auf der Suche nach dem optimalen Standort innerhalb eines gegebenen und als bekannt vorausgesetzten nationalen Rahmens sind", geht man bei der Suche nach Auslandsstandorten von dem theoretischen Ansatz ab und leitet über zu einer gleichzeitig ökonomischen politischen und soziokulturellen Sicht des Standortproblems. Vgl. hierzu: Khortüm, Bernd, Zum Entscheidungsprozeß bei Auslandsinvestitionen, a.a.O., S. 113.

erfordert zwei Analysen: Die Bestimmung des Investitionslandes sowie die intranationale Auswahl des Standortes.[1]

Die Suche nach dem intranationalen Standort erfordert insofern mehr Zeit, als hierbei die Optimierung des Standortes auf Grund einer Vielzahl von Einflußfaktoren erfolgen muß.[2]

Neben der Fixierung der Standorte ist außerdem eine Beurteilung über das Investitionsklima durch den Investor notwendig.

Es ist für die Gesamtentscheidung notwendig, sowohl den Landesstandort und den intranationalen Standort zu fixieren, als auch möglichst viele und qualitativ aussagefähige Informationen der Gegenwart und für die Zukunft zu ermitteln, um die Unsicherheit der Entscheidungssituation zu vermindern.[3] Jedoch ist ein gewisses Standortrisiko nicht auszuschalten.[4]

Gilt es nun, den Entscheidungsprozeß für den Aufbau einer textilen Produktionsstätte zu skizzieren, so ist zu beachten, daß die Verhaltensweisen der Unternehmen bei Entscheidungen über das Vorgehen bei Auslandsinvestitionen äußerst vielfältig sind und sich nur mit Mühe in ein Schema bringen lassen. "Soweit man

---

1 Vgl. Giesecke, H., Industrieinvestitionen in Entwicklungsländern, Hamburg 1963, S. 1o4.

2 Vgl. Hemberger, Herbert, Direkte Auslandsinvestitionen, a.a.O., S. 257.

3 Vgl. Khortüm, Bernd, Zum Entscheidungsprozeß bei Auslandsinvestitionen, a.a.O., S. 115.

4 Unter Standortrisiko versteht man die Gefahr einer Veränderung der Standortfaktoren in der Zeit des Aufbaus einer Produktionsstätte. Unter dem Begriff Standortfaktoren subsumiert man in erster Linie Markt-, Arbeits-, Beschaffungs- und Kapitalfaktoren. Auch Beziehungen zur weiteren Umwelt sind als Standortfaktoren zu verstehen. Vgl. hierzu: Henzler, Reinhold, Betriebswirtschaftslehre des Außenhandels, Wiesbaden 1962, S. 75.

bemüht ist, den Entscheidungsprozeß zu systematisieren, dürfte dies am besten gelingen, wenn man ihn in seinem zeitlichen Ablauf darstellt und die verschiedenen Etappen dieses Prozesses aufzeigt."[1]

Grundvoraussetzung für ein Auslandsengagement ist neben der ökonomischen Situation des einzelnen Unternehmens die Suche nach einem politisch und wirtschaftlich stabilen Anlageland.[2] Dieser vorentscheidende Schritt der Länderauswahl versucht, über grobmaschige Kriterien eine Aussage über die Investitionsneigung sämtlicher in Frage kommender Länder zu erzielen.[3] Der Bewertungsmaßstab zur Beurteilung der politischen Stabilität ist die Interpretation des Eigentumsbegriffs. Fällt diese Bewertung negativ aus, so erübrigt sich jede weitere Untersuchung. Liegt die politische wie auch wirtschaftliche Stabilität in sämtlichen zum Vergleich anstehenden Ländern vor, so muß sowohl die politische Situation als auch die wirtschaftliche Lage der Auswahlländer auf der Grundlage volkswirtschaftlicher Daten[4] weiter untersucht werden. Die politische Situation kann dann

---

1 Erwin Burger, Steuerpolitische Maßnahmen der Industrieländer zur Förderung von privaten Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, Köln 1968, S. 87, im folgenden zitiert als: "Steuerpolitische Maßnahmen".

2 Vgl. auch: Haner, F.T., Business Environment Risk Index, hrsg. von Prof. K. Tuan, Universität Baltimore, Juli 1975, S. 1-4.

3 Viele Firmen prüfen nur einen Standort, der ihnen aus meist unerfindlichen und nicht belegbaren Gründen als günstig erscheint. Oft hat man Angst, das Problem noch schwieriger zu machen und beschäftigt sich lieber nur mit einem Standort. Dabei ist es für ein halbwegs qualifiziertes Management keineswegs schwierig oder kompliziert, das Länderstandortproblem in Alternativen zu analysieren und eine bestmögliche Lösung herauszuarbeiten. Vgl. hierzu: o.V., Auslandsstandort nicht nach Urlaubserlebnissen auswählen, in: Handelsblatt vom 26.3.1974.

4 Vgl. hierzu: o.V., Keine voreilige Weichenstellung bei der Standortwahl im Ausland, in: Handelsblatt vom 2o.4.1976.

beurteilt werden nach der Stabilität der Regierung und Effizienz der Verwaltung, außerdem müssen die Grundzüge des politischen Systems und die Struktur der politischen Parteien berücksichtigt werden.

Die Wirtschaftslage kann mit Hilfe folgender volkswirtschaftlicher Grunddaten analysiert werden, um bereits nähere Informationen über Absatzmärkte, Beschaffungsmärkte und sozialpolitische Daten zu gewinnen. Es sind dies: Bevölkerung, Bruttoinlandsprodukt, Investitionsquote, Staatsausgaben, Export, Import, Inflationsrate, Devisenreserven, Internationale Entwicklungshilfe (Zusagen), ausländische Direktinvestitionen.

Diese Untersuchung bildet die erste Stufe des Entscheidungsprozesses mit dem Ergebnis eines relevanten Länderstandortes, der die Kriterien der politischen und wirtschaftlichen Stabilität erfüllt. Zur allgemeinen Information kann daran noch eine branchenbezogene Betrachtung anschließen.

Es folgt dann für die weitere Beurteilung des Investitionsklimas die Sammlung spezieller Informationen für dieses Land. Der Investor muß sich bemühen, sämtliche für ihn wichtigen Informationen, die für seine Entscheidung ausschlaggebend sind, zu sammeln.[1]

Als Voraussetzung eines möglichen Investierens in einem Entwicklungsland dient zunächst die positive Einstellung des Gastlandes zu privaten Auslandsengagements.[2] Es ist sinnlos, Pro-

---

1 Vgl. Meissner, H.G., Das Entwicklungsgeschäft, Theoretische Grundlagen, Betriebliche Probleme, Weltwirtschaftliche Zusammenhänge, Berlin 1966, S. 139.

2 Vgl. Schneider, W., Direktinvestitionen in unterindustrialisierten Ländern als Entscheidungsproblem, Augsburg 1971, S. 48 f.

jektpläne vorzunehmen, wenn aus den Regierungserklärungen des möglichen Anlagelandes hervorgeht, daß man private Auslandsinvestitionen nicht sonderlich fördern will. Eine positive bzw. negative Einstellung ausländischer Regierungen zu Privatinvestitionen geht in der Regel aus den Entwicklungsplänen eines Entwicklungslandes hervor. Der Investor sollte diese Pläne studieren und eventuelle Äußerungen der Regierung verfolgen.

Eine weitere Grundvoraussetzung zur Verwirklichung eines Investitionsobjektes ist die Sicherstellung des Finanzbedarfs. Der Investor hat sich darüber zu informieren, welche Finanzierungsquellen ihm zur Verfügung stehen; zur weiteren Erleichterung der Projektdurchführung sind Informationen einzuholen über mögliche Förderungsmaßnahmen des Gastlandes und des Geberlandes.

Wichtig ist außerdem die richtige Einstellung bei der Suche des Personalbedarfs. Es sollte geprüft werden, ob das so oft zitierte "Lohnargument" tatsächlich so viele Vorteile verspricht.

Den wichtigsten Teil der speziellen Informationsbeschaffung bildet die "Ermittlung der zu verteilenden Quantitäten des Projekt-Output in Abhängigkeit von dessen Qualität und Preis und unter Berücksichtigung der zweckmäßigen absatzpolitischen Anstrengungen".[1]

Geht man von dem Grundgedanken aus, daß "der Vorteil der Marktnähe ausgespielt werden müsse" und nur die Marktkräfte selbst darüber entscheiden können, welcher Standort für welchen Unternehmer zukunftsträchtig sei[2], so kommt man nach dieser Meinung

---

1 Hübener, Arend, Skriptum zur Projektlehre, Entstehung der Projektidee, Technik der Projektstudie, hrsg. vom Deutschen Institut für Entwicklungspolitik, Berlin 1968, S. 18, im folgenden zitiert als: "Skriptum Projektlehre".

2 Vgl. o.V., Der Markt muß über den Standort entscheiden, in: Textilmitteilungen Nr. 133 vom 6. November 1975.

zu der Überzeugung, daß die Anfertigung einer Marktstudie und die damit mögliche, nicht zu optimistische Abschätzung der Marktchancen der Schlüssel zum Erfolg oder Mißerfolg bedeuten kann. Unter Berücksichtigung der Tatsache, "daß eine vollständige Erfassung aller Abhängigkeiten und Optimierung durch mathematische Methoden unter Kriterien wie Gewinnmaximierung oder Maximierung des gesamtwirtschaftlichen Ertrages im Rahmen einer Projektstudie in Entwicklungsländern nicht durchführbar ist",[1] sollte man sich auf die qualitative Präzisierung des Output, der groben Festlegung des Preisniveaus, auf die quantitative Ermittlung der Nachfrage, die Ermittlung der voraussichtlich erzielbaren Preise und auf die Beschreibung des absatzpolitischen Instrumentariums beschränken.[2]

Es folgt in der nächsten Stufe des Entscheidungsprozesses die Suche nach dem intranationalen Standort für die neue Produktionsstätte.

Die Entscheidung kann dadurch erleichtert werden, daß man zwei Alternativstandorte an Hand bestimmter Kriterien untersucht und diese unter dem Gesichtspunkt der Minimierung der Kosten für laufenden Input und Distribution des Output vergleicht.

Als Kriterien dienen z.B. die Verfügbarkeit von Arbeitskräften, Schulungsmöglichkeiten, Lohnkostenentwicklung, Beschäftigung von Auslandern, Grundstückskosten, Grundstücksabwicklung (Kauf oder Pacht), Kosten für Anschlüsse, Schienen, Straßen, Wasser, Strom, Telefon, Telex, Kosten für Industriestrom, Zuverlässigkeit der Versorgung, Klima, Transportwesen etc.

---

1 Hübener, Arend, Skriptum Projektlehre, a.a.O., S. 18.

2 Ebenda, S. 2o f.

Nach Bewertung der Einzelkriterien erfolgt nun die Wahl des Standortes nach individuellen Gesichtspunkten.

Liegen also die Marktdaten und der intranationale Standort fest, so ist damit eine wichtige Entscheidung zunächst schon gefallen. Der Investor kann dann auf der Grundlage seiner Untersuchungen gewisse Zielkonzeptionen entwickeln. Vorrangiges Ziel ist auch in Entwicklungsländern das Rentabilitätsziel,[1] welches durch die Konkretisierung von Oberzielen erreicht werden muß.

Die Beurteilung darüber, ob die angestrebte Rentabilität erzielt werden kann, ist jedoch erst dann möglich, wenn der Investor seine Projektkonzeption festgelegt hat, die in entscheidendem Maße von den Marktchancen beeinflußt wird. Die Projektkonzeption umfaßt das mögliche Produktionsprogramm, das Produktionsverfahren, die Bauweise des Betriebes und die erforderlichen Kapazitäten.

Am Abschluß des Entscheidungsprozesses steht dann die einzelwirtschaftliche Rentabilitätsanalyse des Projektes. Sie dient als Grundlage für die Investitionsentscheidung durch den Unternehmer. In der Praxis bedient man sich statistischer Investitionsrechnungsverfahren, wie z.B. der Bildung von Rentabilitätskennzahlen[2] für einzelne Jahre oder Kapazitätsauslastungsgrade.

---

1 Das Rentabilitätsziel kann man als Unterziel bezeichnen. Die Oberziele charakterisieren bestimmte Direktinvestitionen. So unterscheidet man häufig exportorientierte Investitionen, die das Oberziel haben, die internationale Wettbewerbsposition durch Rohstoffsicherung und Teilfabrikation zu verbessern, von der binnenmarktorientierten Investition, die zum Ziel hat, den Markt des Anlagelandes zu beherrschen. Vgl. hierzu: Reuber, G.L., Private Foreign Investment in Development, Oxford 1973, S. 73 ff. und Hennemann, F., Organisationsstruktur und Produktion im Ausland, Bremen 1971, S. 7o.

2 Rentabilitätskennzahlen zeigen das Verhältnis von Jahresgewinn zu erforderlichem Kapitaleinsatz. Üblich ist die Ermittlung der Gesamtkapitalrentabilität. Vgl. hierzu: Hübener, Arend, Skriptum Projektlehre, a.a.O., S. 66.

In der Literatur werden demgegenüber dynamische Verfahren gefordert.[1]

Auch wenn es so den Anschein hat, verläuft die endgültige Entscheidung für oder gegen das Planen einer Auslandsinvestition keineswegs nach festen Normen, denn "die Vielzahl der gegeneinander abzuwägenden Faktoren, der Mangel an exakten Daten und der Aspekt der besonderen Unsicherheit zukünftiger Entwicklungen in den Ländern der dritten Welt räumt der subjektiven Entscheidung des Planungsstabes einen großen Spielraum ein".[2] So stellten Barlow und Wender fest, "daß nur die optimistischen Unternehmen im Ausland investieren, sie sich aber bei ihrer Urteilsbildung viel eher vom Gesamteindruck eines Landes leiten lassen, als von speziellen statistischen Daten, deren Bedeutung oft nur darin liegt, einer getroffenen Entscheidung einen rationalen Anstrich zu geben".[3]

So kann die Entscheidungsplanung für eine Auslandsinvestition nur von solchen Unternehmen vorgenommen werden, die schon auf Auslandsmärkten Erfahrungen gesammelt haben.

Insbesondere tendiert man auch in die Länder, in denen man bereits durch Geschäftsbeziehungen Kontaktstellen geschaffen hat. Derartige Kontakte entstehen z.B. durch die Exportpolitik eines

---

1 Zu den dynamischen Rechenmethoden gehören die Kapitalwertmethode, Annuitätenmethode und die interne Zinsfußmethode. "Diese Methoden unterscheiden sich von den statistischen durch Berücksichtigung der Nutzungsdauer, der Schwankungen der Erträge oder Kosten der Nutzungsdauer, der Tatsache, daß früher anfallende Beträge wertvoller sind als spätere (Diskontierung, Zinseszinsrechnung)." Vgl. Hübener, A., Skriptum Projektlehre, a.a.O., S. 66.

2 E. Burger, Steuerpolitische Maßnahmen, a.a.O., S. 99.

3 E.R. Barlow, J.T. Wender, Foreign Investment and Taxation, Eglewood Cliffs 1955, S. 146 f.

Unternehmens. Gerade bei Auslandsinvestitionen spielen schon bestehende Kontakte und Erfahrungen auf dem Auslandsmarkt eine entscheidende Rolle. Eine Planung am grünen Tisch ohne Kenntnis aller Faktoren kann nicht der Schlüssel zum Erfolg sein. Eine richtige Entscheidung oder eine Entscheidung mit geringem Risiko kann nur derjenige treffen, der alle Faktoren, die innerhalb des Entscheidungsrahmens maßgebend sind, in Verbindung mit seinen Erfahrungen und bereits bestehenden Kontakten ausreichend berücksichtigt und richtig gegeneinander abwägt.[1]

Der in Schaubild No. 2[2] aufgezeigte Entscheidungsprozeß soll in dieser Untersuchung die Überleitung zu einem praxisbezogenen Fallbeispiel bilden. Dabei ist zu berücksichtigen, daß die praktische Entscheidungsfindung wie so oft von dem theoretischen Grundmodell abweicht. So entfällt auf Grund der Diskrepanz zwischen Theorie und Praxis in diesem Schaubild und in dem sich anschließenden praktischen Beispiel die Festlegung einer Projektkonzeption, die die Untersuchung ergibt, daß für den Länderstandort Kenia auf Grund der augenblicklichen Marktsituation aus ihr ein mögliches Projekt nicht abzuleiten ist. Anstelle dieser Projektkonzeption beschränkt sich die Untersuchung auf einen Spinnkostenvergleich mit 4 Spinnereitypen, aus dem hervorgeht, welche Produktionsvorteile sich in Kenia ergeben. Außerdem soll im Rahmen des Rentabilitätskriteriums die Frage erörtert werden, ob sich der Export von in Kenia hergestellten Garnen nach Europa lohnt.
Alle anderen in dem praktischen Fallbeispiel zu durchlaufenden Entscheidungsstufen decken sich mit dem folgenden Schaubild.

---

1 Vgl. hierzu auch: Zempelin, H.G., Auf dem Wege zu einer globalen Unternehmensstrategie, Vortrag, gehalten am 30.9.1976 auf dem Zukunftssymposium Textil "Unternehmen Morgen" in Münster, veröffentlicht in: Schriftenreihe des Textilverbandes Westfalen, Heft 27, Münster 1976, S. 22.

2 Anregungen erhielt der Verfasser von der Delden-Gruppe, Gronau; Dilthey & Co., Mönchengladbach; Kühn-Vierhaus & Cie., Mönchengladbach; Frauenlob-Wippermann, Kleve; Deutsche Entwicklungs-Gesellschaft (DEG), Köln; Seditex-Gesellschaft für die Textilindustrie, Hamburg; Grevener Baumwollspinnerei, Greven.

Schaubild No. 2

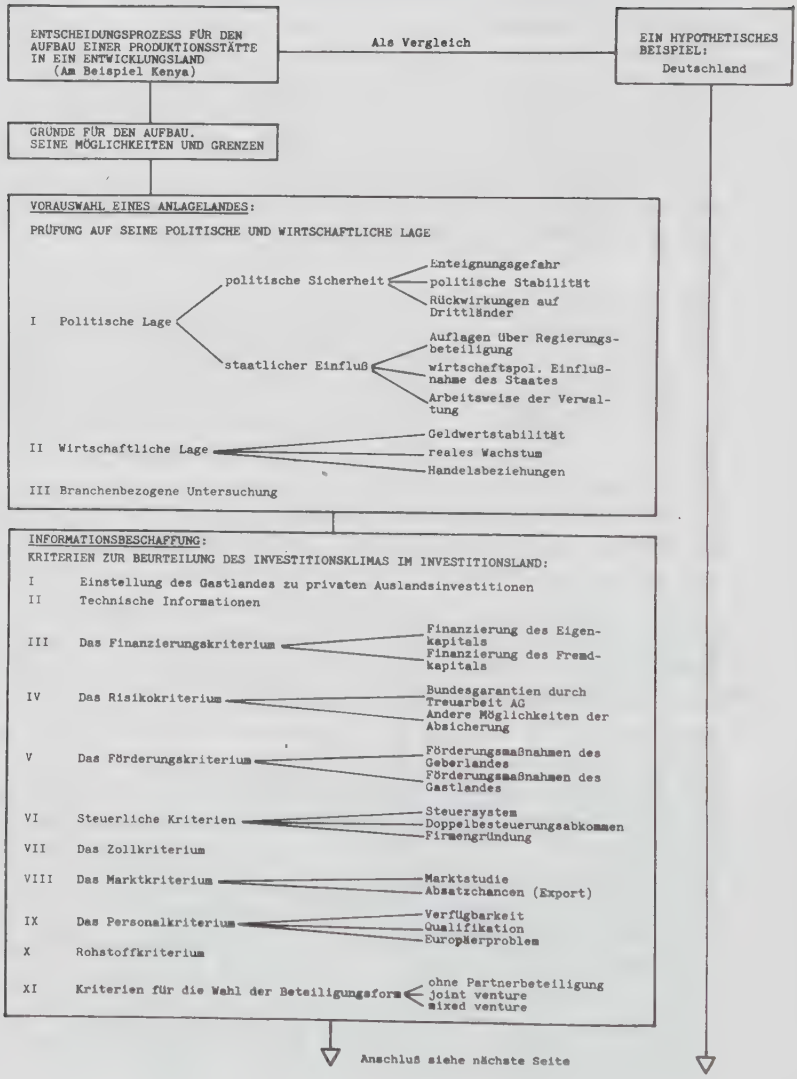
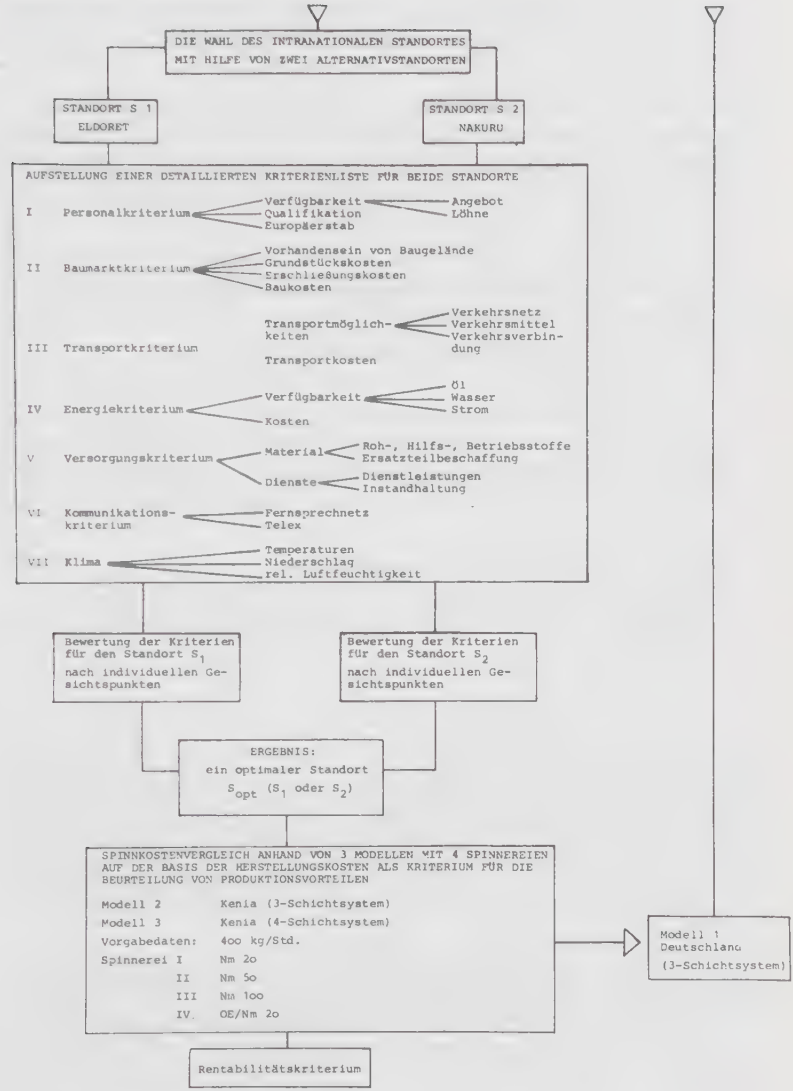


Schaubild No. 2 : Anschlußblatt



4 DER ENTSCHEIDUNGSPROZESS, DARGESTELLT AM BEISPIEL OSTAFRIKA (PROJEKTSTUDIE)

Daß der Entscheidungsrahmen für eine textile Produktionsstätte am Beispiel Ostafrika im folgenden Verlauf dieser Untersuchung aufgezeigt werden soll, geht zwar nicht aus der Statistik hervor, denn nach Ostafrika flossen bis 1975 geringfügige Beträge in den Bereich der Textil- und Bekleidungsindustrie.

Es ist aber bereits darauf hingewiesen worden, daß Afrika als Standort nicht von vornherein abgelehnt wird[1], obwohl man heute eher in europäische Länder tendiert.

In der sich anschließenden Länderstudie sollen Uganda, Tansania und Kenia näher untersucht werden. Zuvor soll auf die ostafrikanische Wirtschaftsgemeinschaft hingewiesen werden, da sie die wirtschaftlichen Beziehungen dieser Länder widerspiegelt.

4.1 Die Länderstudie
Ostafrika als mögliches Anlageland für deutsche Textilinvestoren

4.1.1 Vorbemerkungen

Die ökonomischen und rechtlichen Grundlagen Ostafrikas wurden durch Großbritannien gelegt. Wichtige Bereiche seiner Wirtschaft sind auch weiterhin kapitalmäßig und personell mit dem ehemaligen Mutterland eng verflochten. Andere Gründe seiner wirtschaftlichen Vormachtstellung in Ostafrika lagen in der

---

1 Das Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung München hat in seiner jüngsten Umfrage festgestellt, daß Schwarzafrika als Industriestandort an Bedeutung gewonnen hat. Vgl. hierzu: Produktionsverlagerung, in: Ifo-Schnelldienst vom 1o.12.1976, a.a.O., S. 21.

Anwendung des imperialen Systems der Maße und Gewichte sowie britischer Normen und Standards.[1]

Hinzu kommt, daß wesentliche Schlüsseldienste im Bereich des Contulting weiter von britischen Firmen beherrscht werden. Dies gilt sowohl für selbst registrierte Beratungsunternehmen in Großbritannien wie auch in Ostafrika.

Auch das Bankwesen Ostafrikas - in Tansania wurden die ausländischen Banken 1967 allerdings verstaatlicht - ist durch die Repräsentanz großer britischer Institute gekennzeichnet. Dabei haben sich auch besondere Formen der langfristigen Finanzierung für britisch initiierte Investitionen herausgebildet.

Betrachtet man die wirtschaftliche Zusammenarbeit der drei ostafrikanischen Länder, so muß man zunächst einen Schritt in die Geschichte tun.

"Die Geschichte der ostafrikanischen Zusammenarbeit kann am besten als Sieg der ökonomischen Vernunft über die Interessen einzelner ethnischer Gruppen und über konträre politische Ideen charakterisiert werden."[2]

Die wirtschaftliche Schwächung Ostafrikas im ersten Weltkrieg führte dazu, daß die britische Protektoratsverwaltung einen gemeinsamen Außenzolltarif in den drei Ländern anstrebte. Das Verhältnis der Länder Kenia, Tansania und Uganda wechselte jedoch ständig. Im Frühjahr 1967 einigten sich die drei Staatsoberhäupter über ein neues Vertragswerk, mit dem die EAST AFRICAN COMMUNITY ins Leben gerufen wurde. "Die Bestimmung

---

1 Vgl. Mitteilungen der BfA, Praktische Hinweise für das Ost-Afrika Geschäft (i), Juli 197o, Nr. 141, S. 1.

2 W. Ulbrich, Kenia - Voraussetzungen und Möglichkeiten der industriellen Entwicklung, Industrieberichte (16), hrsg. vom Afrika Verein e.V., Technisch Wirtschaftl. Dienst, Hamburg 1971, S. 35.

des Vertrages über die ostafrikanische Zusammenarbeit verdienen bei jeder unternehmerischen Entscheidung über Investitionen in Kenia unbedingt Beachtung."[1] Die wichtigsten Bestimmungen davon sind:

(1) Die Partnerstaaten haben sich verpflichtet, einen einheitlichen Außenzolltarif einzuführen. Außenhandelsbeziehungen mit Drittländern dürfen nur gemeinsam mit anderen Partnerstaaten getroffen werden, wenn es um Zollvergünstigungen geht.

(2) Im interterritorialen Handel haben sich die Partnerstaaten zum freien Warenverkehr verpflichtet. Quantitative Restriktionen sind nur bedingt möglich.

(3) Verbrauchssteuern sind nach einem gemeinsamen Tarif zu erheben. Die Einnahmen aus diesen Steuern fließen im Falle des Exports dem Land zu, daß die Güter verbraucht.

(4) Die Transfersteuer ist das wichtigste Instrument. Sie soll die Handelsbilanzunggleichgewichte der drei Partnerländer allmählich abbauen.[2] Dieses Instrument belastet die Einfuhr bestimmter Erzeugnisse aus dem Überschußland mit einer Advalorem-Steuer, deren Höhe maximal 5o % des gemeinsamen Außenzolls betragen darf.

---

1 W. Ulbrich, Kenia Industrieberichte (16), a.a.O., S. 44.

2 Die Transfersteuer kann nur unter folgenden Voraussetzungen erhoben werden:
- der Importwert des besteuerten Erzeugnisses darf das Handelsdefizit zwischen den beiden Ländern nicht überschreiten,
- die Steuer darf nur erhoben werden, wenn das Importland ein gleichartiges wie das besteuerte Produkt selbst herstellt oder die Produktionsaufnahme spätestens drei Monate nach Einführung der Steuer erfolgt,
- die durch die Transfersteuer geschützte Industrie des Importlandes muß in der Lage sein, mindestens 15 % der lokalen Nachfrage zu decken,
- die Transfersteuer darf nicht erhoben werden, wenn mehr als 3o % der durch sie geschützten lokalen Produktion in das Partnerland exportiert werden, dessen gleichartige Ausfuhren durch die Steuer belastet sind.

Vgl. hierzu: W. Ulbrich, Industrieberichte (16), a.a.O., S. 45.

(5) Der horizontale Finanzausgleich zwischen den drei Partnerstaaten dient nach den Zielsetzungen des Vertrages der Ausgleichung es wirtschaftlichen Ungleichgewichts. Man hat sich verpflichtet, 2o % der von Industrieunternehmen und Finanzinstituten erhobenen Einkommenssteuer sowie 3 % der Zoll- und Verbrauchssteuereinnahmen an den Pool Fund[1] abzuführen, der zu gleichen Teilen an die drei Mitgliedsstaaten verteilt wird.

(6) Schließlich wurde die East-African-Development Bank in Kampala, der Hauptstadt Ugandas, gebaut, die durch direkte Beteiligungen oder Kredite und Garantien den Aufbau neuer Industrievorhaben in den drei Mitgliedsstaaten zu fördern versucht.[2]

Dieser Zusammenschluß der OAG-Länder ließ zunächst erwarten, daß aus Ostafrika eine wirtschaftliche Einheit wurde. Jedoch war das Instrumentarium des Vertragswerks nicht präzise genug, um das Ziel - die Herstellung des industriellen Gleichgewichts zwischen den drei Ländern - zu erreichen. Hinzu kamen selbstverständlich die unterschiedlichen politischen Ansichten dieser Länder.

Seit 1971, der politischen Umgestaltung Ugandas, vollzieht sich innerhalb der OAG eine schwerwiegende Krise.

Sie dient als Barometer der politischen Beziehungen der drei ostafrikanischen Staaten, nicht aber zur Beilegung wirtschaftlicher Ungleichgewichte. Der 1971 in Uganda vollzogene Regierungswechsel verursachte zunächst gewaltsame Auseinandersetzungen zwischen Tansania und Uganda. Das langsame politische Aus-

---

1 Eine zentrale Rechnungsstelle der OAG.

2 Vgl. W. Ulbrich, Industrieberichte (16), a.a.O., S. 44 ff.

einanderleben wirkte sich schnell auf die wirtschaftliche Zusammenarbeit aus. Man führte selbständig Importeinschränkungen ein. Tansania vereinbarte neue Drittländer-Lieferbeziehungen über seine State-Trading Cooperation. Andererseits beklagten Tansania und Uganda den Schmuggel kenianischer Erzeugnisse in ihre Länder, der sich auf Grund nicht einheitlicher Preissysteme lohnte.[1]

Die politischen Auseinandersetzungen verschärften sich 1973 auch zwischen Uganda und Kenia. So zog die unter dem Stichwort Afrikanisierung in Uganda erfolgte Übernahme von Firmen nicht unerhebliches Eigentum ein, das zu 94 % kenianischen Residenten gehörte.[2]

1974 bildeten sich zwischen Uganda und Tansania neue politische Schwierigkeiten. So bleibt es auch heute zwischen Tansania und Uganda bei unterkühlten Beziehungen.[3]

Aus diesen politischen Schwierigkeiten heraus erklärt sich die augenblickliche Stagnation innerhalb der OAG. Statistiken über die Entwicklung des Handels zwischen den OAG-Staaten zeigen, daß sich die wirtschaftliche Zusammenarbeit innerhalb der Partnerländer sehr verschlechtert hat.

Den Tabellen No. 9 und No. 1o ist zu entnehmen, daß Kenia im Jahre 1974 im Verhältnis zu Uganda einen positiven Saldo in seinen Handelsbeziehungen zu verzeichnen hat. Auch gegenüber Tansania hat Kenia mehr exportiert als importiert. Die innere

---

1 Vgl. Mitteilungen der BFA, Weltwirtschaft am Jahreswechsel - OAG -, 1973, 22. Jahrgang, Nr. 218, S. 2.

2 Vgl. ebenda, 1974, 24. Jahrgang, Nr. 31, S. 1.

3 Vgl. ebenda.

Krise der Wirtschaftsgemeinschaft spiegelt sich hauptsächlich in der sinkenden Importquote Kenias mit Uganda wider. Bei Tansania ist dieser Rückgang in den Jahren von 197o bis 1974 nicht festzustellen. Die ständige Auf- und Abwärtsbewegung der Im- und Exporte auch zwischen Tansania und Uganda (Tabelle No. 1o) zeigt die Empfindlichkeit dieser Wirtschaftsgemeinschaft.

Die Passivität der ostafrikanischen Wirtschaftsbeziehungen ist am deutlichsten zu verfolgen, wenn man beispielsweise den Handel Kenias mit der OAG und die Entwicklung des Handels mit Drittländern vergleicht. Diesem Vergleich dient Tabelle No. 11.

Kenia weist zwar gegenüber Drittländern ein erhebliches Defizit auf und dieses steigt von 1965 bis 1974 von - 36,9 Mill. KSh auf - 182,9Mill. KSh.Es ist jedoch von großer Bedeutung, daß es im Rahmen seiner Handelsbeziehungen zu den OAG-Staaten einen Handelsüberschuß bis 1974 von 35 Mill.KSh erwirtschaften konnte.

Die aufgezeigten Tendenzen innerhalb der OAG berühren auch die wirtschaftspolitische Zusammenarbeit der drei Länder in der Zukunft. Es ist schon jetzt vorherzusehen, daß die gesteckten Ziele nie verwirklicht werden. Eher noch lassen sich negative Auswirkungen auf das Verhältnis der Länder untereinander feststellen.

Die politischen wie auch entwicklungsideologischen Gegensätze der Partnerländer haben Ostafrika der wirtschaftspolitischen Einheit nicht nähergebracht, sondern sie voneinander entfernt.

Die Politik der drei ostafrikanischen Staaten sorgt auch heute weiter dafür, daß das Hauptziel der OAG, größeren Ausgleich bei der Wirtschaftsentwicklung der Mitgliedsländer zu erreichen, Illusion bleibt.[1] Andere OAG-Schwächen und -Streitpunkte hängen

---

1 Nach Meinungen der Bevölkerung in Nairobi (1976).

Tabelle No. 9 Der Handel Kenias mit den OAG-Partnerstaaten (in KŁ'ooo)*

Jahr/Quartal/ Monat	KENIA MIT TANSANIA Exporte	Importe	Saldo	KENIA MIT UGANDA Exporte	Importe	Saldo	Tatsächl. Saldo
197o	14.752	5.938	+ 8.814	16.698	lo.o48	+ 6.65o	+ 15.464
1971	14.743	7.932	+ 6.811	19.15o	8.o26	+11.124	+ 17.935
1972	16.286	5.887	+lo.399	16.6o7	7.583	+ 8.924	+ 19.323
1973	16.854	7.627	+ 9.226	21.898	4.668	+17.229	+ 26.456
1974	19.o49	9.568	+ 9.481	29.287	3.766	+25.521	+ 35.oo2
1973 -							
drittes Q.	4.o86	2.o49	+ 2.o38	6.488	1.2o1	+ 5.247	+ 7.285
viertes Q.	4.551	2.264	+ 2.288	5.894	1.24o	+ 4.654	+ 6.942
1974 -							
erstes Q.	4.112	1.873	+ 2.24o	5.559	1.o43	+ 4.515	+ 6.755
zweites Q.	4.8o4	1.611	+ 3.193	6.876	1.174	+ 5.7o2	+ 8.895
drittes Q.	4.868	3.483	+ 1.385	7.144	923	+ 6.22o	+ 7.6o5
viertes Q.	5.413	2.684	+ 2.729	8.o38	658	+ 7.38o	+ lo.lo9
1975 -							
erstes Q.	4.75o	1.3o6	+ 3.444	4.961	589	+ 4.372	+ 7.817
zweites Q.	4.484	1.945	+ 2.539	6.785	271	+ 6.514	+ 9.o53
Januar	1.5o6	354	+ 1.122	1.418	2o4	+ 1.214	+ 2.336
Februar	1.458	628	+ 83o	1.516	185	+ 1.33o	+ 2.161
März	1.786	294	+ 1.493	2.o28	2oo	+ 1.828	+ 3.32o
April	1.459	522	+ 937	1.991	84	+ 1.9o8	+ 2.845
Mai	1.844	944	+ 9oo	2.848	88	+ 2.76o	+ 3.661
Juni	1.181	479	+ 7o2	1.945	99	+ 1.846	+ 2.548
Juli	1.756	888	+ 868	2.364	76	+ 2.288	+ 3.156

Quelle: E.A. Customs and Excise Department, Nairobi 1976.

* 1 Kb hat 2o Kenya-Shillings, 1 K.Sh. = o,34 DM, vgl. Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank: "Die Währungen der Welt, Februar 1975, No. 1.

Tabelle No. 1o Der Handel zwischen Tansania und Uganda

Jahr	Importe aus Uganda in Mill.KSh						Exporte nach Uganda in Mill.KSh					
	Nahrung Getränke Tabak	Roh-u. Brenn-stoffe	Industrie-erzeugnisse		Sonstige	TOTAL	Nahrung Getränke Tabak	Roh-u. Brenn-stoffe	Industrie-erzeugnisse		Sonstige	TOTAL
			Textil-prod.	Andere					Textil-prod.	Andere		
1964	13,2	2,6	-	28,o	4,3	48,1	4,3	4,7	4,8	4,5	2,1	2o,4
1965	9,8	2,2	22,8	1o,o	7,o	51,8	8,o	5,7	-	9,2	3,9	26,9
1966	1o,9	2,4	31,5	11,7	5,9	62,4	2,8	2,7	1,7	5,8	3,8	16,8
1967	11,1	o,8	17,4	14,4	4,9	48,6	2,4	o,5	o,8	5,6	5,7	15,o
1968	3,8	7,4	1o,9	13,3	5,2	4o,6	1,6	3,5	o,8	7,4	3,8	17,1
1969	2,3	1o,4	2,9	12,2	6,5	34,3	2,1	4,o	o,5	1o,1	6,8	23,5
197o	4,o	11,3	1,5	1,5	1o,6	4o,o	3,5	3,3	2,8	1o,2	8,o	28,8
1971	1,7	5,4	o,4	5,1	3,7	16,3	2,4	3,o	5,4	8,5	18,7	38,o
1972	1,1	o,2	-	o,4	4,o	5,8	1,8	o,5	o,6	3,6	8,8	15,4

Quelle: Tansania, Wirtschaftliche Entwicklung 1972, hrsg. von der Bundesstelle für Außenhandelsinformation Köln, 1973, S. 34.

Tabelle No. 11 Kenias Handel mit Drittländern und der OAG-Handel in 1ooo KL

Handelstyp	1965	1966	1967	1968	1969	197o	1971	1972	1973	1974
Importe:										
Dritt-länder	89.o37	112.396	1o6.596	114.764	116.95o	142.o26	184.1o5	177.621	2o5.793	353.o26
OAG-Handel	11.7o5	11.123	13.453	12.342	11.821	15.986	15.958	13.471	12.296	13.334
Total	1oo.742	123.519	12o.o49	127.1o6	128.771	158.o12	2oo.o64	191.o91	218.o89	366.365
Exporte:*										
Dritt-länder	52.o42	62.3o8	59.589	62.935	68.51o	77.451	78.342	95.454	128.929	17o.o74
OAG-Handel	29.426	28.9o1	26.178	26.334	28.797	31.45o	33.893	32.793	38.751	48.336
Total	81.468	91.2o9	85.767	89.269	97.3o7	1o8.9o1	112.235	128.248	167.681	218.41o
Tatsächl. Saldo:										
Dritt-länder	-36.995	-5o.o88	-47.oo7	-51.829	-48.44o	-64.575	-1o5.763	-82.166	-76.864	-182.952
OAG-Handel	+17.721	+17.778	+12.725	+13.992	+16.976	+15.464	+17.935	+19.323	+26.456	+35.oo2
Total	-19.274	-32.31o	-34.282	-37.837	-31.464	-49.111	-87.828	-62.843	-5o.4o8	-147.95o
Mögliche Kapazitäten										
Dritt-länder	141.o79	174.7o4	166.185	177.699	185.46o	219.477	262.447	273.o75	334.723	523.o99
OAG-Handel	41.131	4o.o24	39.631	38.676	4o.618	47.436	49.851	46.264	51.o47	61.675
Total	182.21o	214.728	2o5.816	216.375	226.o78	266.913	312.298	319.339	385.77o	584.775

Quelle: Annual Trade Report of Tanzania, Uganda and Kenya, Hrsg. vom East-African Customs and Excise Department, Nairobi, div. Jahrgänge.
+ Exporte schließen "Domestic" Exporte und Re-exporte ein.

mit ihrer ungenügenden Verwaltungsstruktur und der unterschiedlichen Einkommenspolitik der einzelnen Länder zusammen. Kontroversen entzündeten sich auch durch Unstimmigkeiten innerhalb der OAG-Kooperation, so z.B. bei der East-African Airways.[1]

Bis heute haben sich die unterschiedlichen Positionen in der Strategie des nationalen Aufbaus, wie sie vor allem im Fall Kenia und Tansania erkennbar sind, noch weiter verstärkt. Es wird auch in Zukunft nicht gelingen, die OAG zu einer Einheit zu formen, denn die politischen Zielsetzungen der Länder Uganda, Tansania und Kenia sind zu verschiedenartig. Eine erfolgreiche Zusammenarbeit kann nur dann gelingen, wenn die politische Zielrichtung einheitlich ist.

Obengenannte Schwierigkeiten und Diskrepanzen innerhalb der ostafrikanischen Wirtschaftsgemeinschaft müssen im Rahmen der Entscheidungsplanung als Unsicherheitsfaktor berücksichtigt werden. Letztlich will man nicht das Risiko eingehen, Marktchancen, die sich nur schwer als Marktanteile erreichen lassen, auf dem ostafrikanischen Markt zu hoch zu bewerten.

---

1 Vgl. Mitteilungen der BfA, Weltwirtschaft am Jahreswechsel - OAG -, 1973, 22. Jahrgang, Nr. 218, S. 2 ff.
Die anhaltenden Unstimmigkeiten führten am 1. Februar 1977 zur Schließung des gesamten Flugbetriebes. Hauptgründe sind in politisch bedingten Liquiditätsproblemen der Fluggesellschaft zu suchen. Die Streckenerträge in Uganda und Tansania konnten nicht frei nach Nairobi, dem Hauptsitz der Gesellschaft, transferiert werden. Man erwartet bei der Aufteilung der Aktiva und der Schulden noch große Auseinandersetzungen zwischen den 3 Ländern. Kenia wird in Kürze den Betrieb einer eigenen Fluggesellschaft aufnehmen. Vgl. hierzu: o.V., East African Airways stellt Flugbetrieb ein, in: Frankfurter Allgemeine vom 3. Februar 1977 und o.V., Kenia gründet eigene Fluggesellschaft, in: Frankfurter Allgemeine vom 5.2.1977.

4.1.2 Textilwirtschaftliche Lage

Seit 1967 ist die Textilindustrie in Ostafrika in zügigem Aufbau begriffen. Zunächst wurde der Baumwollanbau von den Regierungen der einzelnen Länder gefördert, so daß der Export nach der Versorgung der einheimischen Textilindustrie erheblich gesteigert werden konnte.[1] Die führenden Baumwollanbauländer in Ostafrika waren zweifellos Tansania, Uganda und die portugiesische Überseeprovinz Mozambique. In Kenia und Äthopien, wo die Baumwollerzeugung erst in den Anfängen stand, bemühte man sich um eine rasche Produktionssteigerung. In den genannten Ländern sind auch beim Aufbau der Textilindustrie in den letzten Jahren erhebliche Fortschritte gemacht worden. Die Einfuhr von Textilien ging schon 1968 erheblich zurück. Kernpunkt der Textilindustrie war um 1968 die erste große mehrstufige Textilfabrik der Nyanza Textile Industries Ltd. in Jinja, die zum Bereich der staatlichen Uganda Development Corporation (UDC) Kampala zählt. Sie produzierte 1965 28,4 Mill. m^2 Baumwollgewebe. Ihr Produktionsziel für 1975/76 lautet 37,4 Mill. m^2.[2]

Als man dann 1968 feststellte, daß der Textilverbrauch in Ostafrika, d.h. den Ländern Kenia, Tansania und Uganda, bis 197o auf 3oo Mill. m^2 ansteigen und bis 1975 eine Höhe von 382 Mill. m^2 erreichen sollte, kam man zu dem Schluß, möglichst viele Lizenzen auszugeben, um die Investitionstätigkeit zu fördern. Bis Ende 1969 waren 53 Lizenzen für die Herstellung von Textilien ausgegeben worden.[3] 1975 waren es bereits 6o.

Die Textilpolitik Ostafrikas mußte jedoch im Licht der Tatsache gesehen werden, daß die Lokalproduktion vorerst nur maximal 6o % des gesamten ostafrikanischen Textilverbrauchs decken konnte.

---

1 Vgl. o.V., Ostafrika baut seine Baumwollindustrie aus, in: Frankfurter Allgemeine - Blick durch die Wirtschaft - vom 3.7.1967.

2 Aus Gesprächen mit Ben de Voost, "textile consultant" der Unido, Nairobi 1976.

3 Vgl. o.V., Wachsender Textilverbrauch in Ostafrika erwartet, in: NfA vom 25.5.1969.

Detaillierte Empfehlungen, wie dieser Anteil angehoben werden könnte, gingen dahin, das Angebot an Textilien, das sich bisher vor allem auf einfach herzustellendes Material wie graue und eingefärbte Kunstseide sowie gebleichtes und gefärbtes Gewebe beschränkte, vielfältiger zu gestalten.

Die Abhängigkeit von zusätzlichen Importen war insoweit zunächst nicht zu umgehen. Aus dem Ausland mußten ferner maschinelle Ausrüstungen der Industrie, einige Rohstoffe und das erforderliche know how kommen.

So kam es, daß die Textilindustrie Ostafrikas mit Investitionsbeträgen in Höhe von über 2oo Mill. sh. weiter ausgebaut wurde.[1] Neue Vorhaben sowie Erweiterungsinvestitionen schon bestehender Betriebe entsprangen überwiegend privater ausländischer Initiative. Das Gros der neu angekündigten Investitionen in der ostafrikanischen Textilindustrie ging zu dieser Zeit schon nach Kenia. Doch es mußte immer noch befürchtet werden, daß die rasante Ausweitung der Textilfabrikation in ihrer Region zu Marktfriktionen führen würde, wie sie bereits 1967 eingetreten waren.

Diese Befürchtungen galten wiederum in erster Linie für Textilien einfacher Qualität, die bisher die Masse der Produktion stellten. Auf diesem Gebiet bestanden bereits Überkapazitäten, während hochwertige Ware noch weitgehend aus dem Ausland bezogen wurde.

Bei dieser Entwicklung spielte ferner auch das Geschehen um den innerostafrikanischen Warenaustausch eine Rolle, der Ende 1967 durch das Inkrafttreten des revidierten Vertrages über die ostafrikanische Wirtschaftsgemeinschaft geregelt wurde. Die dabei

---

1 Vgl. o.V., Ausbau der Textilindustrie Ostafrikas, in: Nachrichten für Außenhandel vom 17.8.1968.

im Interterritorialhandel für verschiedene Wirtschaftszweige eingeführt, zeitlich begrenzte Ausgleichsteuer (Transfer Tax)[1] wirkte sich besonders auf die Textilindustrie aus, wobei ugandische und kenianische Betriebe durch in Tansania erhobene Steuern dieser Art in Höhe von 2o % am meisten betroffen zu sein schienen.[2] Kenianische Textilkreise äußerten sich bereits in dem Sinne, daß die Transfer Tax im Fall der Textilindustrie das Gegenteil des erstrebten industriellen Ausgleichs unter den drei ostafrikanischen Staaten zur Folge hatte, da die bislang gegenüber Tansania und Uganda relativ unterentwickelte kenianische Produktion zum Teil ebenfalls durch die tansanianische Steuer gedrosselt worden war.

Die Jahre 197o bis 1972 verliefen für die ostafrikanische Textilindustrie sehr positiv. Einige Länder verfügten bereits über beträchtliche Produktionskapazitäten, so daß sie in der Lage waren, einen großen Teil ihres Bedarfs selbst zu decken. Die BRD hat sich seit 1969 ebenfalls in die Entwicklung der ostafrikanischen Textilindustrie eingeschaltet.[3]

Das Jahr 1973 bedeutete für die ostafrikanische Textilwirtschaft noch einmal ein Jahr der großen Investitionen. Man begann bereits in diesem Jahr in größerem Umfang, synthetische Fasern zu verarbeiten.

---

1 Vgl. Kapitel 4.1.1 dieser Arbeit.

2 Vgl. NfA-Mitteilungen, Nr. 138/67, Beilage in NfA Nr. 272 vom 23.11.67 und Helmschrott, H., A'Studien 45, a.a.O., S. 36.

3 Vgl. o.V., Fortschritte im Aufbau der Textilindustrie in ostafrikanischen Ländern, in: Frankfurter Allgemeine - Blick durch die Wirtschaft - vom 15.5.1971. Außerdem o.V., Neue Textilfabriken in westafrikanischen Ländern und äquatorialafrikanische Länder bauen ihre Textilindustrien aus, in: Frankfurter Allgemeine - Blick durch die Wirtschaft - vom 4.11.197o und 23.3.1971.

Viele europäische, insbesondere englische Firmen, beteiligten sich an Projekten.[1]

Nach diesem Gesamtüberblick sollen im folgenden zunächst die Länder Uganda, Tansania und Kenia untersucht werden. Aus dieser Analyse ist dann eindeutig zu ersehen, daß nur Kenia als Standort für einen textilen Produktionsbetrieb in Frage kommt.

4.2 Die einzelnen Länder

4.2.1 Uganda

4.2.1.1 Politische und wirtschaftliche Lage

Uganda erhielt am 9. Oktober 1962 als Mitglied des Commonwealth of Nations die volle Unabhängigkeit. 1967 wurde das Land zur Republik erklärt. Durch einen Militärputsch stürzte man 1971 den damaligen Präsidenten Obote, dessen Nachfolger Idi Amin war. Er löste das Parlament auf und übernahm alle executiven und legislativen Vollmachten. Dieser Machtwechsel kann insbesondere für Kenia zu negativen Auswirkungen führen. Die Gefahr eines politischen Einflusses durch Amin auf Kenia zeigte die letzte Auseinandersetzung zwischen Uganda und Kenia im Februar 1976. Amin behauptete, ihm gehöre Kenia, ausgenommen Nairobi und nähere Umgebung. Kenia antwortete mit mehrtägigen Demonstrationen. Die kenianische Tageszeitung führte als Überschrift: "Shut up, Amin, shoot him and throw his body to the crocodiles."[2]

---

1 Vgl. o.V., Ostafrikanische Länder errichten neue Textilfabriken, in: Frankfurter Allgemeine - Blick durch die Wirtschaft - vom 11.1.1974.
Inwieweit deutsche Investoren Kapital in die ostafrikanische Textilindustrie investieren, zeigen die Tabellen in Abschnitt 4.2.3.3 auf S. 108 dieser Arbeit.

2 The Standard, Nairobi, vom 20.2.1976, Titelblatt.

Gewiß sind derartige Reaktionen nicht ernst zu nehmen. Jedoch sollte man die Gefahren nicht verharmlosen und daran denken, daß politische Einflüsse auf das Land Kenia von seiten Ugandas in den nächsten 2 Jahren nicht ausgeschlossen sind. Auch wirtschaftlich hat Uganda bereits seit 1971 zunehmende Schwierigkeiten zu verzeichnen, die auf einer inflationären Steigerung der Importe, zunehmender Kapitalflucht und starker Verschuldung der öffentlichen Hand beruhen.

Die abrupten Enteignungsmaßnahmen, der Abzug der meisten westlichen, insbesondere britischen Experten und die Ausweisung des asiatischen Bevölkerungsteils, der den überwiegenden Teil des Handels und der industriellen Produktion kontrollierte und der entsprechend geschultes Personal stellte, haben seit Herbst 1972 zu einer weiteren tiefgreifenden Störung des Wirtschaftsgefüges geführt, die die Übernahme ganzer Wirtschaftszweige in stättliche Aufsicht notwendig macht. Ein weiterer negativer Faktor ist eine hohe Inflationsrate, die unter anderem auf starke Kreditausweitung durch Kreditaufnahme der Regierung (Budget-Defizit 1973/74: 734 Mill. U Sh.) zurückzuführen ist. Hinzu kommt stark gestiegene Einfuhrpreise für Erdöl und sonstige Importgüter und die Verknappung von Rohmaterialien, Transportmitteln und Ersatzteilen.[1]

Auch die Erhöhung von Zöllen, Steuern und anderen Abgaben hat zu starken Preissteigerungen geführt.

4.2.1.2 Die textilwirtschaftliche Lage

Der wichtigste Standort der Textilindustrie in Uganda ist Jinja am Nordufer des Viktoriasees, wo schon seit längerer Zeit das größte Unternehmen des Landes, die "Nyanza Textile Industries

---

1 Vgl. "Rundschreiben", hrsg. von der BfA vom 21.2.1975.

Ltd." (Nytil), arbeitet. Es produzierte 1975 28 Mill. m^2 Baumwollgewebe. Es folgte dann unter Leitung des indischen Konzerns "Muljibhai Madhvani" mit internationaler Beteiligung der Bau einer mehrstufigen Textilfabrik, der "Mulco Textiles Ltd.", die jährlich 18 Mill. m^2 Baumwollgewebe herstellen kann. 1975 stellte sich ihr Ausstoß auf 12. Mill. m^2 ein.

Im August 1969 gelang es der russischen Regierung nach langen Verhandlungen, ein Abkommen mit der staatlichen UDC zu unterzeichnen, in dem der Bau einer großen Baumwollspinnerei in Lira im Norden Ugandas vorgesehen war. Dieses Vorhaben erforderte einen Investitionsbetrag von rd. 1oo Mill. Uganda Sh.[1]

Die Sowjetunion übernahm die Lieferung und Installation von Ausrüstungen im Wert von 56 Mill. Uganda-Shilling und gewährte technisches know-how im Wert von 1,5 Mill. U Sh.[2] Die Produktionskapazität beläuft sich zur Zeit auf rd. 38oo Tonnen Baumwollgarn jährlich bei einer Belegschaft von 12oo Personen.

Die Kraftstromversorgung dieses Werkes besorgte durch Installation einer Hochspannungsleitung von Mbale nach Lira eine britische Firma, die British Insulated Callender's Construction Company Ltd.

In Tororu in Ostuganda ist gemeinsam von der UDC und der indischen Birla-Gruppe eine Fabrik erstellt worden, die in der Lage sein soll, jährlich 6 Mill. Jutesäcke und 23o.ooo m grobes Sackzeug zu produzieren. Das Werk hat 1971 seine Produktion aufgenommen. Die Belegschaft umfaßt etwa 7oo Arbeitskräfte. Der Investitionsaufwand umfaßte 2o Mill. U Sh. Während der Errichtung

---

1 Ein Uganda Shilling hatte 1974 einen Wert von o,34 DM. Heute beträgt der Wert des Uganda Shillings o,3o DM.

2 Vgl. o.V., UdSSR baut Textilwerk in Nord-Uganda, in: Handelsblatt vom 3.11.1969, S. 12.

Tabelle No. 12 Technische Daten der 4 größten Textil-

Name der Spinnerei	Spindel-anzahl	Garn-nummer (eng-lisch)	Tatsächl. Produktion in ...Std. (in kg)	Anzahl der Web-stühle
Nyanza Textile Industries Ltd. Jinja Juni 1956	34516	Ne 2o	6633 Std. -5o36781 kg = 759,3 kg/ Std.	886 automa-tisch
Mulco Textiles Ltd. Jinja 1965	15ooo	-	255o.ooo kg	35o
African Textile Mill MBale Sept. 1967	2238o	Ne 16	5oo8 Std.	458
Uganda Rayon Textile Manu-factured Ltd. Kampala Weberei 1966 Spinnerei 1968	45oo	Ne 2o (Rayon)	675o Std. -729.ooo kg = 1o8 kg/ Std.	25o

Quelle: Unterlagen des Industrial-Survey and Promotion-Centre, Nairobi, Februar 1976.

betriebe in U G A N D A

Produkt-palette	Produktions-menge in m^2 (jährlich)	Beschäftigte	Zukunftspläne
nur Baum-wolle, Bettücher, (grey) gefärbtes Leinen, gefärbte Popeline, bedruckte Stoffe für die Bekleidungsindustrie	28.494.680	3971 Local 31 Ausländer	Die alten Maschinen werden langsam erneuert. Installiert wurden 36 Sulzer. Weitere 12 folgen im nächsten Jahr. Ziel: Synthetische Fasern. Installation einer screen/rotary printing machine
nur Baum-wolle, Bettücher, gefärbte, bedruckte Stoffe für die Bekleidungsindustrie, gebleichte, gefärbte Popeline	11.800.000	1160 Local 58 Ausländer	Keine Expansionsziele
nur Baum-wolle, "drills, dress prints, bedsheets"	7.900.000	1433 Local 14 Ausländer	Einführen von synthetischen Fasern
nur Rayon-gewebe, bedruckte Stoffe für die Bekleidungsindustrie	1.000.000	600 Local ? Ausländer	War nicht zu ermitteln

der Fabrik hat man Versuche mit Bananenfasern durchgeführt. Die Fachleute kamen zu dem Ergebnis, daß man bei der Herstellung der Gewebe neben importierter Jute auch 3o bis 4o % Bananenfasern verwenden kann, die im Land selbst gewonnen werden können.[1]

Die Tabelle No. 12 informiert über weitere technische Daten der eben aufgeführten Betriebe.

Die Lage der Textilindustrie zeigt eine recht stetige Entwicklung. Jedoch ist es allein auf Grund der politischen Situation - man denke an das Staatsoberhaupt Amin, dem man jeglichen Willen für das Empfangen europäischer Investitionen absprechen muß - nicht günstig und möglich, einen Produktionsbetrieb in einem solchen Land zu errichten; möglich insofern nicht, als es Eigentum in Uganda nicht gibt und die Textilwirtschaft von der Uganda Development Corporation überwacht wird. Aus diesem Grunde schon kommt Uganda als Industriestandort für einen deutschen Textilproduktionsbetrieb nicht in Frage. Ein weiteres Hindernis für eine eventuelle textilindustrielle Investition sind Standortnachteile infolge der großen Entfernung zur Küste, weiterhin der Mangel an geschulten Arbeitskräften sowie unzureichende Absatzmöglichkeiten für Industriegüter auf den Märkten der Nachbarländer.

---

1 Vgl. o.V., Gute Fortschritte im Aufbau der Textilindustrie in ostafrikanischen Ländern, in: Blick durch die Wirtschaft, Frankfurt, vom 15.5.1971, S. 13.

4.2.2 Tansania

4.2.2.1 Die politische und wirtschaftliche Lage

"Im 2o. Jahr des Bestehens der seit 1961 regierenden Staatspartei Tanu sieht sich deren Führung einer ernsten Wirtschaftskrise gegenüber. Sie spricht von der Notwendigkeit, einen Wirtschaftskrieg zu führen, um aus ihr herauszukommen."[1] Die Verschlechterung der wirtschaftlichen Verhältnisse in Tansania seit 1973 läßt sich auf folgende Faktoren zurückführen: Ölkrise und ihre Auswirkungen, Inflation, ungünstige Entwicklung der Terms of Trade und zuletzt Zweifel an der Effektivität des sozialistischen Gesellschaftssystems.[2] Die politische Konzeption der Landesregierung spiegelt sich wider in einem Programm, das am 5.2.1967 während einer Tagung des National Executive Comittees der Regierungspartei Tanganyika African National Union in Arusha von Präsident Nyerere verkündet wurde.[3] Diese Erklärung geht aus von einem Menschenrechtskatalog, in dem Gewicht auf die Freiheit, Stellung des Individuums im Arbeitsprozeß und auf gerechte Behandlung aller Menschen im Wirtschaftsbereich gelegt wird.[4] "Die beiden zentralen Konzepte, die die Partei/Regierung bei der Realisierung dieser Ziele stets zu beachten hat, sind 'Sozialismus' und 'Self-reliance'. Self-reliance bedeutet in diesem Zusammenhang soviel wie Vertrauen auf die eigene Stärke, die eigenen Möglichkeiten und die eigenen Ressourcen, Selbständigkeit bei der eigenen Entwicklung, Unabhängigkeit von anderen."[5] Diese Idee ist zum Grundsatz der tansanianischen Wirtschaftspolitik geworden.

---

1 Vgl. Mitteilungen der Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Weltwirtschaft am Jahreswechsel - Tansania -, 1974/75, 25. Jahrgang, Nr. 44, S. 1.

2 Vgl. ebenda.

3 Vgl. o.V., Vereinigte Republik Tansania, in: Länderkurzinformation, hrsg. von der Vereins- und Westbank, Hamburg, Oktober 1976, S. 5.

4 Vgl. Schneider-Barthold, Wolfgang, Tansania: Voraussetzungen und Möglichkeiten der privaten Investition einschließlich der Darstellung des parastaatlichen Sektors, Industrieberichte (18), hrsg. vom Afrika-Verein, Hamburg 1974, S. 1, im folgenden zitiert als: "Industrieberichte (18)".

5 Vgl. ebenda.

Es folgte eine Verstaatlichung vieler Betriebe. Diese Übernahme immer neuer Wirtschaftsaktivitäten durch den Staat bedeutet de facto eine Afrikanisierung der Wirtschaft. Die Afrikanisierung geht heute in Tansania immer noch mit Qualitätsverlust einher, da betriebswirtschaftliche, kaufmännische, buchhalterische und ähnlich ausgebildete Fachkräfte zur Übernahme der freiwerdenden Stellen in dem benötigten Umfang noch nicht vorhanden sind.

Die Abneigung gegen ausländische Investoren hat sich jedoch in den letzten Jahren etwas gelegt. So verkündete der tansanianische Finanzminister im Juni 1973, die Regierung begrüße die Beteiligung ausländischer Firmen an der Wirtschaft des Landes, erwarte aber zugleich, dies gelte nur für solche Privatfirmen, die den Zielsetzungen Tansanias aufgeschlossen gegenüberstünden.[1]

"Die Einstellung zu Privatinvestitionen allgemein und ausländischen Investitionen im besonderen ist also pragmatisch; solange man sie benötigt, werden sie nicht nur geduldet, sondern geradezu ermuntert. Ungewiß ist, ob Privatinvestitionen nur solange gebraucht werden, bis die parastaatlichen Organisationen in der Lage sind, Initiative zur Gründung, Fähigkeit zur Finanzierung und Fachwissen sowie Erfahrung zur Durchführung und Überwachung von Investitionen aufzubringen, oder ob sie ständig für die Pionierrolle der Einleitung von Investitionen benötigt werden. Im ersten Falle wurde es nach der Verstaatlichung des Mehrheitsbesitzes an allen Betrieben in einigen Jahren überhaupt keine privaten Unternehmungen mehr geben. Im zweiten Falle würde die Mehrheit der Privatbetriebe jeweils dann verstaatlicht werden, wenn die betreffenden Betriebe reibungslos laufen."[2] "Solange der Mangel an technischem Wissen und Kapital in Tansania anhält, wird man ausländischen Privatinvestitionen notgedrungen die an zweiter Stelle genannte Rolle zuweisen."[3] "In gewisser

---

1 Vgl. Schneider-Barthold, W., Industrieberichte (18), a.a.O., S. 13.

2 Ebenda, S. 13 f.

3 Ebenda, S. 14.

Weise ist damit für einen privaten Investor das Risiko in Tansania überschaubar geworden. Er weiß von vornherein, daß seine Möglichkeiten, Gewinne zu erklären und ins Ausland zu transferieren, ebenso wie seine Fähigkeit, über die Verwendung von Rücklagen zu entscheiden, beschränkt sind, daß seine Anteile voraussichtlich in einigen Jahren verstaatlicht werden und daß er dafür - wenn auch verspätet - entschädigt wird. In anderen kapitalistischen Entwicklungsländern mögen die Bedingungen im Augenblick günstiger sein als in Tansania; niemand aber weiß, ob dieser Zustand ein Jahr später noch gegeben ist, oder ob nicht Bedingungen eingetreten sind, die für ausländische Direktinvestitionen noch viel ungünstiger als die in Tansania sind."[1]

Positive Kriterien für eine Auslandsinvestition in Tansania sind:

a. Begrenzter Schutz ausländischer Investitionen; dazu gehört die Erlaubnis eines ausländischen Investors, beim Finanzministerium in Tansania ein Zertifikat zu beantragen, in dem die betreffende Unternehmung gutgeheißen wird. Das Zertifikat wird jedoch erst dann unterschrieben, wenn die Bank of Tansania bescheinigt hat, daß die mit der Investition verbundenen ausländischen Devisen nach Tansania transferiert worden sind.

b. Bestimmungen über einmalige Sonderabschreibungen.

c. Möglichkeiten des Verlustvortrages und der Absetzung von Werbungskosten.

d. Die zollfreie Einfuhr von Investitionsgütern.

e. Die Einfuhrzoll- und Steuerbefreiung für einige importierte Rohstoffe.

f. Eine schnelle Erteilung von Arbeitsgenehmigungen für Manager und Techniker ausländischer Unternehmungen in Tansania.

---

1 W. Schneider-Barthold, Industrieberichte (18), a.a.O., S. 14.

g. Und schließlich die Garantie einer schnellen Zuteilung von Industriegrundstücken.[1]

Diese auch nur begrenzt positiven Aspekte müssen in ihrer Wertung erheblich eingeschränkt werden auf Grund der steuerlichen Behandlung von Ausländern in einer deutschen Niederlassung, hoher Steuerbelastungen, des Fehlens eines Doppelbesteuerungsabkommens, der strengen Ausfuhrvorschriften für Devisen, insbesondere bei Teilüberweisungen von Gehältern und schließlich der Gefahr einer Enteignung.[2] Zwar zeigt die Einstellung Tansanias zu privaten Auslandsinvestitionen, daß Eigentum zwar noch anerkannt wird, jedoch ist unsicher, wann diese Einstellung geändert wird. Aus diesem Grunde wird die Möglichkeit, Tansania als Standort zu wählen, erheblich eingeschränkt.

4.2.2.2 Die textilwirtschaftliche Lage

Als Textilindustrie wird in Tansania die Herstellung von Stoffen, Bekleidung, Strickwaren usw. definiert, sowie von Verpakkungsmaterial aus Siselfasern.[3]

Tansanias Textilwirtschaft befindet sich bereits unter erheblichem Staatseinfluß. Die staatliche National Textiles Industries Corporation ist der Dachverband. Bis 1979 soll ein Betrag von 9o Mill. Dollar zur Anschaffung von Textilmaschinen zur Verfügung gestellt werden. Es ist die Absicht der Regierung, die derzeitige Kapazität der Textilfabriken zu verdreifachen, um damit die Hälfte der tansanianischen Baumwollernte zu verarbeiten. Im Jahre 1973 wurden 63.ooo Tonnen Baumwolle produziert.

---

1 W. Schneider-Barthold, Industrieberichte (18), a.a.O., S. 14.

2 Vgl. Rösner, D., Arbeitsbedingungen in Tansania, in: Frankfurter Allgemeine vom 8.1.1977.

3 Vgl. o.V., Tansania: Untersuchungsbericht der Textilindustrie und Textilversorgung, in: NfA vom 3.9.1974.

Bisher können nur 15 % der Ernte im Land selbst verarbeitet werden. Im Rahmen eines langfristigen Entwicklungsprogramms soll die Veredlungsindustrie noch weiter ausgebaut werden.[1] Die vier größten Textilbetriebe Tansanias unterstehen bereits der oben genannten NATEX. Es ist die Friendship Textile Mill. Ltd. mit einem Investitionsvolumen von 18,7 Mill. DM. In ihr sind etwa 3.ooo Arbeiter beschäftigt, die in drei Schichten arbeiten. Der Betrieb hat eine Produktionskapazität von 2o. Mill. m^2 Baumwollgewebe. Das Werk umfaßt 2 Spinnereien, 2 Webereien, eine Färberei und eine Stoffdruckerei. Das Unternehmen ist mit chinesischer Hilfe erbaut worden.[2]

Außerdem existiert eine integrierte Textilfabrik in Mwanza, die Mwanza Textiles Ltd.. Dieses Werk hat 1969 seine Produktion aufgenommen und liegt am Victoria See. An dem Unternehmen ist mit 2o % die schweizerische Firma Armenital beteiligt. Zur Finanzierung des Investitionsaufwands von 27,2 Mill. DM gewährten die beiden französischen Banken Credit Lyonnais und Banque Francaise du Commerce Extérieur mit Garantie der französischen Regierung einen langfristigen Kredit von 2o Mill. DM mit einer Laufzeit von 1o Jahren.

Diese Textilfabrik wurde mit einer Jahreskapazität von 24 Mill. m^2 Gewebe ausgestattet, von denen etwa die Hälfte bedruckt wird.

Die beiden letzten Textilwerke, die der NATEX unterstehen, sind die Kiliamjaro Textile Corporation Ltd. (Kiltex) und die Tanganyika Dyeign and Weaving Mills Ltd.

---

1 Vgl. o.V., Ausbau der Textilindustrie in Tansania, in: Blick durch die Wirtschaft, Frankfurt am Main, 25.1.1974.

2 Vgl. Schädler, K., Manufactoring and Processing Industries in Tansania, hrsg. vom Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung München, 1969, S. 18.

Tabelle No. 13 Technische Daten der 5 größten Textil-

Name der Spinnerei	Spindel-anzahl	Garn-nummer (eng-lisch)	Erreichbare Produktion ...Wochen x 135 Std.	Anzahl der Web-stühle
Friendship Textile Mills Ltd. Dar-es-Salaam Januar 1968	4oooo	Ne 2o	46,5x135 = 6277 Std. 5448.87o kg 868 kg/Std.	978 automatisch
Kiltex Dar-es-Salaam August 1961 Deutsche Beteiligung bis 1964	972o	Ne 2o	8448 Std. 17o7.9o2 kg 2o2,2 kg/ Std.	416 nicht automatisch (Maschinen wurden von Deutschland gebraucht eingeführt
Kiltex-Arusha März 1967	5952	Ne 2o	8448 Std. 9o5.o84 kg 1o7 kg/Std.	198 davon 13o automatisch
Mwanza Textile Mills Limited Mai 1968 Tabora	22464	Ne 2o	5ox135 = 675o Std. 3275.251 kg 485 kg/Std.	576 voll automatisch
Tanganyka Dyeing and Weawing Mills Ltd. Dar-es-Salaam April 1962	14o88	Ne 2o	47x135 = 6345 Std. 193o.788 kg 3o4,3 kg/ Std.	447 davon 299 automatisch

Quelle: Unterlagen des Industrial-Survey and Promotion Centre, Nairobi, Februar 1976 und eigene Ermittlungen

betriebe in T A N S A N I A

Produkt-palette	Produktions-menge in m^2 (jährlich)	Beschäftigte	Zukunftspläne
nur Baumwolle, Rohbett-tücher, gefärbtes Leinen, kitenges-dress", bedruckte, gefärbte Hemden-stoffe	2o.ooo.ooo	3o37 Local 1o Ausländer	Es sollen im Laufe der Zeit weitere 2.ooo.ooo "greys" impor-tiert werden, die im Betrieb verar-beitet werden sollen
nur Baum-wolle, Popeline bedruckt für die Herstel-lung von Hemden	16.683.4o9	42o Local	Produktion 1976: 34.ooo.ooo m Leinen. Außerdem 4.ooo.ooo m Stoffe für die Bekleidungsindustrie, Totalproduktion voraussichtlich 38.ooo.ooo m Gewebe, Installation von weiteren 125 Webstühlen. In Arusha sollen weitere 5o Webstühle installiert werden. Kiltex Dar-es-Salaam wird 4.ooo.ooo m importieren (greys), um das finishing/printing department auszulasten
bedruckte Stoffe, duck shoe", nur Baum-wolle		657 Local 18 Ausländer	
Bettwäsche, gefärbtes Leinen, bedruckte, gefärbte Popeline, nur Baum-wolle	18.9o9.842	1545 Local 4o Ausländer	Neue Investitionen sind vorgesehen, loo Webstühle, eine weitere drawframe, winding equipment, angestrebte Produk-tion 1976 24.ooo.ooo m^2
Stoffe für Damenober-bekleidung, 8o % Baum-wolle, 2o % Rayon	1o.659.6oo	1236 Local 1 Ausländer	Keine Pläne für eine Expansion vorhanden

Auf diese vier Unternehmen entfallen rund 9o % der tansanianischen Textilproduktion.[1] Zur Darstellung weiterer technischer Daten der größten Textilbetriebe in Tansania dient die Tabelle No. 13.

Die Situation auf dem Textilmarkt zeigt, daß ein ausländischer Investor einen zur Existenz notwendigen Marktanteil im Bereich der einfachen Qualitäten nur sehr schwer erwirtschaften kann, wenn er den heimischen Markt beliefern soll.

Obgleich die tansanianische Regierung ausländischen Investoren zugesteht, daß deren wichtigstes Kriterium für die Investitionsentscheidung die Rentabilität der zu gründenden Unternehmen ist, erwartet sie aber von ihnen zugleich, daß sie die Interessen Tansanias im Auge behalten.[2] "Kriterien dafür sind die Wirkung der Investition auf die Einnahmen der Regierung, ihre Fähigkeit zur Bildung von Rücklagen, die reinvestiert werden können, ihr Deviseneffekt, ihr Nutzen für die gesamte tansanianische Wirtschaft, ihr Beschäftigungseffekt und ihre Fähigkeit, weitere Investitionen im vor- und nachgelagerten Bereich zu induzieren."[3] Insbesondere bei joint-ventures mit parastaatlichen Institutionen müssen Privatinvestoren damit rechnen, daß ihr Projekt an diesen Kriterien gemessen wird.[4] Ob es dann noch möglich sein wird, eine eigene Unternehmensstrategie zu verwirklichen, bleibt dahingestellt. Aus diesen Gründen ist es sehr zu überlegen, ob es sinnvoll ist, trotz der günstigen Lage zum Meer und den vielen positiven Aspekten, die oben genannt wurden, den Aufbau einer Produktionsstätte in Tansania vorzunehmen.

---

1 Aus persönlichen Informationen der National Textile Corporation (Texco) in Tansania (R.A. Mshanaoperations officer).

2 Vgl. Schneider-Barthold, W., Industrieberichte (18), a.a.O., S. 14 f.

3 Ebenda, S. 15.

4 Ebenda.

4.2.3 Kenia

4.2.3.1 Politische Lage

Kenia erhielt am 1. Juni 1963 die innere Selbstverwaltung und gleichzeitig eine Verfassung, die mehrmals - zuletzt 1968 - geändert wurde.[1] Die volle Unabhängigkeit innerhalb der Commonwealth erhielt das Land am 12. Dezember 1963; genau ein Jahr später wurde es präsidiale Republik. Die innerpolitische Situation steht weitgehend im Zeichen ungelöster Stammes- und Rassenprobleme, sie ist aber bis heute - trotz eines mißglückten Putschversuches 1971 - als stabil zu betrachten. Die Afrikanisierungsmaßnahmen hatten ab 1968 eine Massenauswanderung der in Kenia ansässigen Asiaten zur Folge. Seit 1969 wurde auf Grund gewerberechtlicher Maßnahmen für eine wachsende Zahl nichtkenianischer Kaufleute und Beschäftigten die weitere Berufstätigkeit in Kenia unterbunden. Einzige politische Partei ist die "Kenya African National Union" (KANU). Staatsoberhaupt und Regierungschef ist Präsident Jomo Kenyatta.[2]

Kenia ist Mitglied der Vereinten Nationen und ihrer Sonderorganisationen. Das Land gehört ferner den Commonwealth of Nations und gemeinsam mit Tansania und Uganda der ostafrikanischen Gemeinschaft an, die seit dem 1. Januar 1971 mit der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft assoziiert ist.[3]

Die Zukunft Kenias hängt sehr eng mit der Frage nach Kenyattas Nachfolge zusammen.[4] "Sein nationales Charisma, sein langjähriges Führungsmonopol und die zunehmende Zentralisierung der

---

1 Vgl. Marktinformation: Afrika, Wirtschaftsdaten-Nr. A/238, Dez. 1974, hrsg. von der Bundesstelle für Außenhandelsinformation, S. 48.

2 Vgl. Allgemeine Statistik des Auslandes, Länderkurzberichte, Kenia 1973, W. Kohlhammer, Stuttgart, S. 6 f.

3 Das Assoziationsabkommen ermöglicht Kenia, Uganda und Tansania die zollfreie Einfuhr sämtlicher Waren in die EG.

4 Vgl. Ulbrich, W., Industrieberichte (16), a.a.O., S. 33.

Verwaltung und politischen Willensbildung machten es potentiellen Nachfolgern schwer, sich außerhalb ihrer Stammesgebiete oder Provinzen als künftige nationale Führer zu profilieren. Entsprechend schwierig, bei der Komplexität der Faktoren sogar unmöglich, ist es, eine Prognose über den zu erwartenden Nachfolger zu machen, wenngleich gewisse grundsätzliche Überlegungen durchführbar sind."[1]

Wer auch immer Nachfolger von Kenyatta wird muß stets damit rechnen, an den großen Leistungen und der Bedeutung seines Vorgängers gemessen und beurteilt zu werden. Dieses stabilisierende Element sollte bei der Prognose über die Zukunft Kenias nicht übersehen werden. Mag auch der Übergang aus der Kenyatta-Ära in die nächste politische Epoche nicht gänzlich reibungslos verlaufen, so kann doch als sicher und beruhigend angesehen werden, daß in der kenianischen Politik besonnene Persönlichkeiten vorherrschen, die sich jeder politischen und gesellschaftlichen Radikalisierung widersetzen werden.[2]

4.2.3.2 Wirtschaftliche Lage

Da die Bewertung der politischen Lage für das Land Kenia positiv ausgefallen ist, erübrigt sich eigentlich die Untersuchung der wirtschaftlichen Situation, da der ausländische Investor in erster Linie Wert auf ein politisch stabiles Anlageland legt. Selbstverständlich trägt eine stabile Wirtschaft zur weiteren politischen Stabilität bei. Insofern sollten wirtschaftliche Zusammenhänge berücksichtigt werden.

Geht man bei der Analyse der Wirtschaftslage zunächst zwei Jahre zurück, so kam Kenia nach vorläufigen Angaben des Finanz- und Planungsministers auf befriedigende Raten des Wirtschafts-

---

1 Vgl. Ulbrich, W., Industrieberichte (16), a.a.O., S. 33.
2 Vgl. ebenda, S. 34.

wachstums. Das Bruttoinlandspordukt stieg von 1972 bis 1973 real um 6,5 %.[1]

Die Jahre 1974 und 1975 standen im Zeichen wirtschaftlicher Krisen.

Die Zahlungsbilanzdefizite wuchsen. Das reale volkswirtschaftliche Wachstum erreichte entgegen der Vorausschätzung von 5 % nur 3,8 %.[2] Die Zentralbank war gezwungen, eine Politik des knappen Geldes zu machen.[3] Diese Maßnahme wirkte sich dadurch aus, daß auslandskontrollierten (über 15 % der Anteile im Ausländerbesitz), in Kenia tätigen Firmen, auferlegt wurde, ihre Lokalfinanzierung nicht mehr über 2o % des eingesetzten Auslandskapitals auszudehnen.[4]

Diese allgemein sehr ungünstige Situation wurde selbstverständlich auch hervorgerufen durch die weltweite Rezession. In den ersten 5 Monaten des Jahres 1976 war bereits ein positiver Zahlungsbilanzüberschuß gegenüber 1975 möglich.[5] Somit nimmt man in Regierungskreisen an, daß die wirtschaftliche Krise überwunden ist.

4.2.3.3 Textilwirtschaftliche Lage

Wie in Uganda und Tansania, so ist besonders in Kenia durch Privatinitiative mit Hilfe des Staates die Textilindustrie bisher sehr gut ausgebaut worden. Das Land ist jedoch zur Zeit

---

1 Vgl. Mitteilungen der BfA, Weltwirtschaft am Jahreswechsel - Kenia - 1975, 25. Jahrgang, Nr. 9, S. 2.

2 Vgl. ebenda, Februar 1976, 26. Jahrgang, Nr. 37, S. 2.

3 Vgl. ebenda, S. 4.

4 Vgl. o.V., "Kenia zieht Kreditbremse an", in: NfA, Nr. 123 vom 1.7.1974.

5 Vgl. Mitteilungen der BfA, Weltwirtschaft zur Jahresmitte - Kenia - Sept. 1976, 26. Jahrgang, Nr. 2o3, S. 4.

nicht in der Lage, den Bedarf an Textilien im eigenen Land zu decken. Somit ist Kenia auf Importe angewiesen.[1] Die Einfuhr aus Uganda und Tansania ist jedoch in den letzten Jahren schon erheblich zurückgegangen, da diese Länder aus verschiedenen politischen und wirtschaftlichen Gründen nicht genügend "Textilien für den kenianischen Markt" produzieren können.[2] Aus dieser Situation heraus erklären sich folgende Gründe, auf die sich die kenianische Regierung bei ihrer Entscheidung, die Textilindustrie auszubauen, stützt.

(1) Kenia kann sich nicht länger auf eine ständige Versorgung mit Textilien aus Tansania und Uganda verlassen. So wurden beispielsweise 1973 Importe aus Uganda verkürzt auf Grund verringerter Produktion, hervorgerufen durch die Kündigung von ausländischen Technikern in einzelnen Textilbetrieben. Auch Importe aus Tansania gingen zurück, da eine steigende Nachfrage in Tansania zur Folge hatte, daß die Exporte gedrosselt werden mußten.

(2) Der größte Teil der kenianischen Baumwolle besteht aus mittellangen Fasern. Die guten Qualitäten werden hauptsächlich exportiert, obwohl diese Baumwolle in Kenia benötigt würde.

(3) Bis September 1973 war die Realisierung von Projekten abhängig von der Vergabe einer Lizenz, der die 3 OAG-Staaten zustimmen mußten. Tansania und Uganda haben permanent die Ausgabe solcher Lizenzen blockiert. Heute können die OAG-Partner derartige Blockierungen nicht mehr erreichen, da sich Kenia von der anfänglichen Absprache losgelöst hat. Dieser Schritt veranlaßt Kenia jedoch auch weiterhin, Textilprojekte zu untersuchen, ob sie den Zielen der ostafrikanischen Gemeinschaft entsprechen.

---

1 Über genaue Marktdaten orientieren Tabellen No. 16-22 in Abschnitt 5.7 dieser Arbeit.

2 Vgl. o.V., Kenia baut seine Textilindustrie aus, in: Blick durch die Wirtschaft vom 16.3.1976, S. 2.

Dieser Situationsbericht zeigt, daß die kenianische Regierung intensiv daran arbeitet, eine selbständige, von Importen unabhängige Textilindustrie aufzubauen.

Nicht darüber hinwegzusehen ist, daß auch die kenianische Textilindustrie vor einem Problem steht. Hervorgerufen wird es durch billige Importe zu Schleuderpreisen aus Ländern wie Japan, Hongkong, Korea und Taiwan. Eine Vielzahl populärer Textilgüter verschiedenster Art wird ins Land eingeführt zu Preisen, die zwischen US $ o,4o bis o,5o pro Meter/cif Mombasa liegen. Es wird geschätzt, daß die regulären Preise für die Masse derartiger Importe zwei- bis dreimal so hoch sein müßten wie die angegebenen cif-Werte.[1]

Diese Marktsituation, hervorgerufen durch Billigimporte, sollte mit aller Vorsicht vom deutschen Investor beurteilt werden. Aus welchen Gründen er angekündigten Importrestriktionen, die als Mittel des Schutzes für die kenianische Textilindustrie dienen sollen, kritisch gegenüberstehen muß, soll in der Marktstudie erläutert werden.

Aus oben angesprochenen Fakten ist zu entnehmen, daß die kenianische Textilindustrie in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen hat. Viele bestehenden Werke erweitern ihre Produktionskapazitäten, während gleichzeitig neue Werke errichtet werden.[2] Abgesehen von der Versorgung der wachsenden Bevölkerung Kenias mit Kleidung, sichern diese Werke zweifellos einer großen Anzahl von Kenianern Arbeitsplätze.

Es ist jedoch notwendig, die Rationalisierung der inländischen Produktion beim Spinnen, Weben, Stricken und in der Bekleidungsindustrie angesichts des gewaltigen Abflusses von Devisen durch

---

1 Vgl. Abschnitt 5.7 dieser Arbeit.

2 Vgl. o.V., Aufbau der Textilindustrie in Kenia, in: NfA vom 17.9.1975.

Tabelle No. 14 Technische Daten der 8 größten Textil-

Name der Spinnerei	Spindel-anzahl	Garn-nummer (eng-lisch)	Tatsächl. Produktion in ...Std. (in kg)	Anzahl der Web-stühle
Mombasa: Kenya Rayon Mills Ltd.	72oo	Ne 25	795o Std. lool.7oo kg = 126 kg/ Std.	66 nicht automa-tisch
Thika Cloth Mills Ltd., Thika 1962 Spinnerei 1966 Weberei	14ol6	Ne 2o	5ox135 = 675o Std. 1996,228 kg = 295 kg/ Std.	2o6 automa-tisch
United Textiles Industries Ltd. Thika 1962 Spinnerei 1966 Weberei	3942	Ne 2o	8212 Std. 874.o36 kg = lo6,4 kg/ Std.	lo8 automa-tisch
Kenya Textile Mills Ltd. Nairobi	-	-	-	136 nicht automa-tisch
Kisumu Cotton Mills Ltd. Kisumu Oktober 1965	84oo	Ne 18	626o Std. 1419.768 kg = 226,8 kg/ Std.	267 davon 227 nicht automa-tisch

betriebe in K E N I A

Produkt-palette	Produktions-menge in m^2 (jährlich)	Beschäftigte	Zukunftspläne
Bettücher ungefärbt aus Baum-wolle und Rayon	1.986.522	524 Local 7 Ausländer	K.R.M. will seine Produktion bis Ende 1976 auf 2.5oo.ooo m^2 erhöhen. Her-stellung von gefärb-ten Garnen. Rohstoff Polyester, Zellulose
ungefärbte Laken, gefärbtes Leinen	8.989.478	1213 Local 1 Ausländer	Ausweitung ist ge-plant im Strick-warensektor, nicht in der Spinnerei, Weberei, Ausrüstung. Geplanter Ausstoß 1976/1977: etwa 9.ooo.ooo m^2
Schürzen-. stoffe DOB, Kissenbe-züge, Bett-tücher aus Rayonfaser, (ausschl.) Matratzen-bezüge (Inlett)	3.818.6oo	588 Local 3 Ausländer	Dieser Betrieb will seine gesamte Pro-duktion auf Baum-wolle umstellen. Er will sich voll auf bedruckte Baum-wollstoffe speziali-sieren. 1974 wurden die ersten 4.6oo.ooo m Baum-wollstoffe produ-ziert. lo8 Webstühle für Baumwolldrucke sind installiert worden. Gesamtinve-stition für die Um-stellung: 3.85o.ooo DM
Bettücher, Matratzen-bezüge-In-lett, Hand-tücher, ausschl. aus Baum-wolle	9oo.ooo	185 Local 1 Ausländer	Keine Pläne für die Zukunft. Der Be-trieb denkt an eine Produktionssteige-rung bis 1976 auf 9oo.ooo m^2
Roh-, far-bige ge-webte Baumwoll-stoffe, gefärbte Nessel, Popeline, gemischt mit synth. Fasern	9.541.7o9	935 Local 27 Ausländer	Dieser Betrieb will den Produktionsaus-stoß für bedruckte Gewebe bis 1976 auf 1.ooo.ooo m erhöhen. Die Produktion für gemischte Hemden-stoffe ist geplant. Gesamtmenge 1976/77 9.ooo.ooo m^2

Fortsetzung Tabelle No: 14 Technische Daten der 8 größten

Name der Spinnerei	Spindel-anzahl	Garn-nummer (eng-lisch)	Tatsächl. Produktion in ...Std. (in kg)	Anzahl der Web-stühle
Kenya Toray Mills Ltd. Thika 1965 Färberei 1969 Weberei	-	-	-	256 davon 2o8 automa-tisch 48 nicht automa-tisch
East African Fine Spinners Ltd. Nairobi Oktober 1973 Deutsche Be-teiligung	816o	-	7o kg/Std.	
Rivatex Eldoret Produktions-beginn vor-aussichtlich September 1976 Deutsche Be-teiligung	132oo	noch nicht be-kannt	noch nicht bekannt	276
Nanyuki Textile Mills, Nanyuki 1975 noch Spinnerei 1976 Spinnerei und Weberei Deutsche Be-teiligung	12ooo	nicht be-kannt	nicht be-kannt	erst 1976/ 77

Quelle: siehe Tabelle No. 12.

Textilbetriebe in K E N I A

Produkt-palette	Produktions-menge in m^2 (jährlich)	Beschäftigte	Zukunftspläne
gefärbtes Nylon, bedrucktes Nylon, ("dress-material")	6.99o.ooo	541 Local lo Ausländer	Geplante Produktionsmenge für 1976: bedrucktes Nylon 4.2oo.ooo m^2 gefärbtes Nylon o,5 Mill. m^2. Geplant ist die Produktion von 3oo.ooo m^2 Strickwaren aus Polyester ebenfalls texturierte Gewebe
Nähgarne gefärbt in 6o Farben, roh, gebleicht, mercerisiert, gasiert	48o t	45o Local 4 Ausländer	Erweiterung der Absatzwege auch nach Europa
noch nicht bekannt	12.ooo.ooo	1177 davon 45 Ausländer 1132 Local	Der Betrieb befindet sich noch im Aufbau. Es entstehen 22.ooo qm umbaute Fläche mit 16 Häusern für das Management à 13o qm Wohnfläche und 3oo qm Garten. Spinnerei, Weberei, Ausrüstung, Investitionsvolumen ca. 77 Mill. DM. Ziele unbekannt
"African prints" nur Baumwolle	9.5oo.ooo (1976/77)	7oo	Gesamtinvestitionsvolumen: 4o.ooo.ooo DM. Ziele unbekannt, evtl. Produktion von Mischfasergeweben

Textilimporte noch voranzutreiben. Ebenso notwendig ist es, daß die Bedarfsstruktur in der Textilindustrie kontinuierlich auf dem neuesten Stand gehalten wird im Hinblick auf die massiven Investitionen, die - privat und öffentlich gleichermaßen - in die Textilindustrie hineingepumpt werden.

Die vorangestellte Tabelle No. 14 soll einen Überblick verschaffen über die 8 größten kenianischen Textilbetriebe.

Die Aufstellung zeigt, daß im Laufe der letzten Jahre auch Textilbetriebe mit deutscher Beteiligung in Kenia entstanden sind. Auf Einzelheiten dieser Betriebe wird im weiteren Verlauf der Arbeit noch näher hingewiesen.

4.3 Ergebnis

Ziel der Länderstudie war die Suche nach einem politisch und wirtschaftlich stabilen Anlageland. Die wichtigsten Merkmale dieser Untersuchung sind in der folgenden Übersicht No. 4 noch einmal zusammengefaßt.

Übersicht No. 4 Ergebnis der Länderstudie

Auswahlkriterien	U G A N D A	T A N S A N I A	K E N I A
Politische Situation	Durch Militärputsch 1971 Sturz des Präsidenten Obote; Nachfolger wird Idi Amin. Danach Verbot für alle Parteien und die Schaffung einer Einheitsbewegung. Vermögen der Ausgewiesenen wurde vom Staat übernommen. Privateigentum wird nicht akzeptiert. Verstaatlichung sämtlicher Betriebe. Aufsicht durch die UDC. Beziehungen zu Tansania als auch zu Kenia krisenhaft. Strategisch starke Unterstützung durch die UdSSR	Präsident Nyerere schlägt politisch einen sozialistischen Kurs ein; ausgedrückt in einem Programm vom 5. Februar 1967. Zentrale Konzepte der Regierung sind Sozialismus und Selbständigkeit bei der weiteren Entwicklung. Privateigentum gibt es in Tansania kaum noch. Seit 1967 erfolgt ein Aufkauf der Privatbetriebe für den Staat. Auslandsinvestoren sind erwünscht, wenn sie sich voll den Zielen der Regierung unterwerfen. Beziehungen zu Uganda schlecht. Beziehungen zu Kenia noch schlechter. Strategische, militärische Unterstützung durch Mocambique, Sambia, Äthiopien, Somalia.	Stabilität der Regierung gewährleistet, solange Kenyatta lebt; Zukunft hängt eng mit der Frage nach Kenyattas Nachfolge zusammen. Kenianische Bevölkerung ist optimistisch. Privateigentum wird anerkannt, Auslandsinvestoren sind erwünscht. Beziehungen zu Uganda bedrohlich. Beziehungen zu Tansania schlecht. Strategisch, militärisch ist Kenia isoliert. Aufrüstung in den Nachbarländern zwingt auch Kenia zum ökonomisch ungünstigen Zeitpunkt zum Einkauf von Waffen.
Wirtschaftliche Entwicklung	Im dritten Entwicklungsplan wurde eine Erhöhung des Bruttoinlandprodukts um 5 % jährlich angestrebt. Die reale Wachstumsrate des BIP lag in den letzten Jahren jedoch weit unter diesem Ziel. Rückgänge bis zu 2 % wurden festgestellt. Seit 1974 gibt es kaum statistisches Material über die wirtschaftliche Entwicklung	Reales Wachstum des Bruttoinlandprodukts 4,6 %. Handelsbilanzdefizit 1975 vergrößert, auch im OAG-Handel. Produktionsrückgänge insbesondere bei Baumwolle. Steigerung des Konsumgüter-Preisindex 7,1 % Afrikanisierungsmaßnahmen und Bürokratisierung stark vorangetrieben.	Reales Wachstum des Bruttoinlandprodukts 1975 etwa 1,5 %. Niedrigste Wachstumsraten der letzten Dekade. 1975. das Krisenjahr für Kenia, da angewiesen auf Erdölimporte. Drastisches Zahlungsbilanzdefizit. Zweistellige Inflationsraten. 1975 erhielten 463 Auslandsfirmen Afrikanisierungsbescheide.
Textilwirtschaftliche Lage	Produktion hauptsächlich für den eigenen Markt. Keine privaten Textilbetriebe mehr vorhanden.	Überwachung der Textilbetriebe durch die National Textil Industries Corporation Ltd. (NATEX). NATEX ist einziger Importeur von Textilien und einziger Großhändler. NATEX bezieht die Hälfte der Textilimporte a te aus der Volksrepublik China	Kenia strebt an, die Textilimporte zu drosseln, indem eigene Versorgung mit Textilien angestrebt wird. Deshalb werden Auslandsinvestoren weiter gesucht. 3 Textilbetriebe wurden seit 1973 mit deutscher Beteiligung gebaut. Außerdem Erweiterungsinvestitionen in den schon bestehenden Betrieben.

Quellen: 1) Mitteilungen der Bundesstelle für Außehandelsinformation, Jahrgänge 1974-1976.
2) Länderkurzberichte Uganda, Allg. Statistik des Auslandes, hrsg. vom Stat.Bundesamt, Wiesbaden 1974, S. 6-12.
3) Schneider-Barthold, W., Voraussetzungen und Möglichkeiten der privaten Investition einschließlich der Darstellung des parastaatlichen Sektors, Industrieberichte (18), hrsg. vom Afrika-Verein, Hamburg 1974, S. 1-6.

Die Gegenüberstellung zeigt, daß Gemeinsamkeiten der drei Länder nicht zu finden sind. Insbesondere die Auffassung eines investitionsfreundlichen Eigentumsbegriffes ist in den drei Ländern Uganda, Tansania und Kenia nicht identisch. Und gerade die Anerkennung von Privateigentum ist eine wesentliche Voraussetzung für Auslandsinvestoren. Diese Voraussetzung ist lediglich in Kenia gegeben. Vergleicht man die wirtschaftliche Entwicklung Kenias mit Tansania, so liegt Kenia in seinem realen Wachstum hinter Tansania. Zweifellos ist Kenia immer noch durch die Auswirkungen des Krisenjahres 1975, hervorgerufen durch verteuerte Ölimporte und damit verbundene hohe Zahlungsbilanzdefizite, stark vorbelastet. Diese zur Zeit mangelnde wirtschaftliche Stabilität sollte Auslandsinvestoren nicht davon abhalten, in Kenia zu investieren. Bedeutend schwieriger ist die Bewertung der politischen Zukunft Kenias.

Die Aufrüstung dieses Landes, die im Norden im letzten Jahr stark forciert wurde, beweist einmal mehr die Notwendigkeit des eigenen Schutzes vor Angriffen seiner Nachbarländer, insbesondere Ugandas. Die Bevölkerung Kenias ist optimistisch. Man glaubt an eine politisch stabile Zukunft auch nach dem Tode Kenyattas.

Daß auch Auslandsinvestoren zu diesem Optimismus neigen, zeigen die jüngsten Investitionen mit deutscher Beteiligung auf dem Textilsektor.

Schließt man sich der optimistischen Einstellung an, so ist es berechtigt, im Rahmen einer feasibility-Studie weitere Investitionsdaten von Kenia zu sammeln, die bei der Entscheidungsplanung für ein Textilprojekt relevant sind.

Diese Daten sollen in dem folgenden Kapitel gesammelt und zwecks Bewertung näher untersucht werden.

5 ALLGEMEINE ENTSCHEIDUNGSKRITERIEN ZUR BEURTEILUNG DES INVESTITIONSKLIMAS IM INVESTITIONSLAND (FEASIBILITY-STUDIE)

5.1 Einstellung des Gastlandes zu privaten Auslandsinvestitionen

Die Einstellung zu Direktinvestitionen ausländischer Partner wird häufig schon in den Entwicklungsplänen zum Ausdruck gebracht. Auch die Regierung äußert sich von Zeit zu Zeit zu diesem Thema.[1] Aus Rundschreiben des Wirtschaftsministeriums hat der Verfasser entnommen, daß Kenia gerade auf dem Gebiet der Textilindustrie Privatinvestoren sucht. Unter anderem werden Vorschläge erbeten von Gesellschaften oder Gruppen, die Erfahrung in der Planung, Anlagenbeschaffung und der gesamten Errichtung von Textilbetrieben haben. Die Regierung würde es begrüßen, wenn der Investor eine mehrheitliche Einlage leistet und die Kontrolle übernähme, was die Bereitstellung von verläßlichen Technikern, Ausbildern, Vertriebs- und anderen Experten erleichtern würde.

Halbstaatliche Entwicklungsgesellschaften sind jeder Zeit bereit, mit den ausländischen Investoren zusammenzuarbeiten durch Beisteuern von Eigen- und Leihkapital für ein geeignetes Projekt.[2]

Daraus folgt, das ausländisches know-how und damit Privatinvestitionen grundästzlich begrüßt werden.[3]

---

1 Vgl. o.V., Kenia wartet auf deutsche Kooperationspartner, in: Handelsblatt vom 15.8.1974. Es wird in diesem Zusammenhang jedoch auch immer wieder betont, daß die Regierung mehr und mehr auf eine afrikanische Beteiligung und ein fast ausschließlich einheimisches Personal dringt. Vgl. hierzu: o.V., Das Afrikanisierungsprogramm Kenias, in: Neue Züricher Zeitung vom 1o.11.1973.

2 Aus Unterlagen des Industrial Survey und Promotion Centre, Ministry of Commerce and Industry, Nairobi, Februar 1976.

3 Siehe auch Förderungsprogramm der KIEC, Abschnitt 5.5.2.1, S. 138 dieser Arbeit und o.V., Kenya still attracting the foreign investor, in: African Development, hrsg. von der UNCTAD, Nairobi, S. 495.

Der ausländische Investor muß sich jedoch darüber im klaren sein, daß sich sein Projekt den Zielvorstellungen der Regierung - ausgedrückt durch den kenianischen Entwicklungsplan - anpassen muß und er gewissen Afrikanisierungsmaßnahmen unterliegt.[1]

Er muß außerdem damit rechnen, daß ihm eventuell Einschränkungen in der Wahl des Standortes auferlegt werden. Die kenianische Regierung beginnt nämlich allmählich, die Industriestandorte zu dezentralisieren, um den Industrialisierungsgrad in allen Regionen Kenias gleichmäßig zu erhöhen. Diese Maßnahme wird ebenfalls beeinflußt durch das Vorhandensein der einzelnen Stämme in Kenia. Es ist beispielsweise vorgekommen, daß man den Standort des jüngsten Textilprojektes, das Ende 1975 fertiggestellt wurde, aus Stammesgründen nach Nanjuki verlegte. Nanjuki liegt im Gebiet der Kikuju, einer der stärksten Stämme Ostafrikas. Der kenianische Wirtschaftsminister gehört ebenfalls diesem Stamm an und hat die Standortentscheidung gravierend beeinflußt.

Diese Faktoren führen jedoch nicht zu der Veranlassung, die Einstellung zu privaten Auslandsinvestitionen als negativ auszulegen.

Im Gegenteil, Kenia versucht weiterhin, seinen Industrialisierungsstand zu verbessern, um insbesondere auf dem Textilsektor die Kapazitäten zu erhöhen, damit in Zukunft der Eigenbedarf im Lande allein produziert werden kann.

Die kenianische Regierung hat erkannt, daß zum Erreichen dieses Ziels ausländisches know-how und Kapital notwendig sind. Somit ist nicht zu erwarten, daß die Einstellung bezüglich ausländischer Privatinvestitionen in den nächsten Jahren geändert wird.

---

1 Vgl. Hübener, A., Zur Anwendung von Investitionskriterien bei Projektentscheidungen im Rahmen der Industriepolitik, Darmstadt 1971, S. 1o9.

5.2 Technische Informationen

Spezielle technische Informationen bei Industrieinvestitionen können eingeholt werden beim Industrial Survey and Promotion Centre, eine Sonderabteilung des Wirtschaftsministeriums. Diese Abteilung hat im Juli 1974 ein Informationspapier herausgegeben unter dem Titel "Investing in Industry in Kenya". Das Kurzpapier enthält u.a. Informationen zum Entwicklungsplan 1974/78, eine Zusammenstellung verschiedener Investitionsanreize, Angaben zur Firmengründung in Kenia, Finanzierungsquellen, verschiedene Vorschriften, die Industrie betreffend, Arbeitskräfte und verschiedene Tarife. Dieses Papier gibt einem Investor eine kurzgefaßte Übersicht über technische Probleme. Erhältlich ist dieses Papier beim Afrika-Verein in Hamburg. Es empfiehlt sich, auf Grund seiner Aktualität diese Übersicht als Informationsquelle heranzuziehen.

5.3 Möglichkeiten der Finanzierung einer Produktionsanlage

Bevor der deutsche Investor sich Informationen beschafft, wie er seine benötigten Mittel aufbringen kann, muß er zunächst einige Gesamtüberlegungen zur Finanzstruktur im Anlageland anstellen.

In einigen Ländern, so auch in manchen Entwicklungsländern, ist es noch möglich, Investitionen in eigener Regie durchzuführen, d.h. ohne Beteiligung beispielsweise einer Entwicklungsgesellschaft im Anlageland.

Aus der Entscheidung des "Alleingangs" leitet sich jedoch die Frage ab, inwieweit knappe Finanzmittel das Auslandsvorhaben zum Scheitern bringen können. Diese Überlegung ist dann irrelevant, wenn verlangt wird, daß eine Beteiligung durch den Partner des Anlagelandes zwingend ist.

In Kenia beteiligt sich in der Regel die dort ansässige Entwicklungsgesellschaft mit 49 % am Eigenkapital, 51 % hält der Investor. Dieses Beteiligungsverhältnis findet man in Entwicklungsländern immer häufiger. Durch diese Kapitalzusammensetzung können Wachstumszielsetzungen besser realisiert werden als bei einer Minderheitsbeteiligung.[1]

Es sind dann noch einige Sonderprobleme zu berücksichtigen. Dazu gehört der Finanzplan für das Anlagevermögen. Oft trägt die lange Zeitspanne zwischen dem Beginn der Planungsarbeiten und dem Vollzug des Projekts erheblich dazu bei, daß durch inflationäre Preissteigerungen die Plankosten des Anlagevermögens überschritten werden. Besondere Schwierigkeiten ergeben sich bei der Finanzierung lokaler Kosten in stark inflationären Ländern vor allem dann, wenn binnenwirtschaftlicher Geldwertschwund und Wechselkursänderungen sich nicht parallel entwickeln. Nun können gerade in Entwicklungsländern Inflationsraten nicht exakt vorausgeschätzt werden. Aus diesem Grunde muß eine ausreichende Reserve für unvorhergesehene Fälle in der Finanzplanung mit einkalkuliert werden.

Ähnlich ist es beim Umlaufvermögen. Der deutsche Investor muß bei der Festsetzung der Mengen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe Versorgungsschwierigkeiten einkalkulieren, die sich beispielsweise aus längeren Transportwegen oder unregelmäßiger Erteilung von Importlizenzen ergeben.

Diese Unsicherheitsmomente sollten durch eine Finanzierungsreserve von 15 bis 25 % beim Umlaufvermögen einbezogen werden.[2]

---

1 Vgl. Hemberger, H., Direkte Auslandsinvestitionen, a.a.O., S. 224.

2 Vgl. Nürnberg, B., "Die Mittel für Auslandsinvestitionen müssen sorgfältig geplant werden", in: Blick durch die Wirtschaft vom 25.7.1974.

Daraus ist folgendes Fazit zu ziehen: "Der effektive Kapitalbedarf liegt so gut wie immer über dem Plansoll. Eine betont solide Finanzierung, d.h. eine reichliche Ausstattung mit Eigenmitteln, ist bei Investitionsvorhaben in Entwicklungsländern unabdingbar."[1]

5.3.1 Finanzierung des Eigenkapitals

Der Verfasser geht davon aus, daß die kenianische staatseigene Entwicklungsgesellschaft sich mit 49 % am Eigenkapital beteiligt. Wäre dies nicht der Fall, so böte sich, wenn der Investor eine fremde Beteiligung wünscht, eine Publikumsbeteiligung an, jedoch nur dann, wenn der ansässige Kapitalmarkt das zuläßt. Außerdem bestünde die Möglichkeit der Suche nach privaten institutionellen Anlegern wie z.B. dort ansässigen Versicherungsunternehmern, die einer Beteiligung nicht negativ gegenüberstehen würden.

Ausgehend von dem Normalfall jedoch, hat sich der Investor lediglich um die Finanzierung seines Anteils zu kümmern. Auch hier gibt es mehrere Möglichkeiten. Zunächst könnte das Mutterunternehmen den gesamten Anteil finanzieren, und zwar dann, wenn es liquide genug ist und Wert darauf legt, einzig und allein Einfluß auf die Geschäftstätigkeit des Unternehmens zu nehmen. Mutterunternehmen können auch Darlehen an das neu entstehende Auslandsprojekt geben.[2] Die Wahl dieser Finanzierungsmethode im Rahmen der Deckung des Eigenkapitalanteils hängt davon ab, für welche Fristigkeiten die Mittel benötigt werden und wie hoch das Risiko ist.[3]

---

1 Vgl. Nürnberg, B., "Die Mittel für Auslandsinvestitionen müssen sorgfältig geplant werden", a.a.O.

2 Vgl. Haubold, D., Direktinvestitionen und Zahlungsbilanz, Hamburg 1972, S. 91 ff.

3 Vgl. Hemberger, H., Direkte Auslandsinvestitionen, a.a.O., S. 226.

Die Finanzierung eines Projekts kann weiterhin durch Beteiligungsfinanzierung unabhängiger Kapitalgeber (aus der Sicht des Investors) gesichert werden.[1]

Hier bietet sich ohne Zweifel die Deutsche Entwicklungsgesellschaft an, der es zu Gute kommt, daß sie die Lebensgewohnheiten vieler Entwicklungsländer kennt und auf dem Gebiet der Beteiligungsfinanzierung weltweite Erfahrung hat.

Die DEG mit Sitz in Köln ist ein Investitionsinstitut. Ihr Stammkapital beträgt etwa 45o Mill. DM. Sie ist im September 1962 von der Bundesregierung gegründet worden, um die private Initiative für Investitionen in Entwicklungsländern anzuregen und zu unterstützen. Sie arbeitet nach privatwirtschaftlichen Grundsätzen.

Die Gesellschaft trägt zur Realisierung rentabler Direktinvestitionen in Entwicklungsländern vor allem bei durch:

- "die Übernahme von Beteiligungen am haftenden Kapital,
- Gewährung von beteiligungsähnlichen Darlehen, in der Regel verbunden mit der Übernahme der Beteiligung"[2],
- das Zusammenführen deutscher Unternehmen mit Unternehmen aus Entwicklungsländern und
- Beratung bei der Planung und Durchführung von Projekten in Entwicklungsländern.[3]

---

1 Vgl. Hemberger, H., Direkte Auslandsinvestitionen, a.a.O., S. 227.

2 DEG, Möglichkeiten einer Zusammenarbeit, vom 18. August 1975, S. 3.

3 Vgl. o.V., Die Finanzierung privater Direktinvestitionen im Ausland (II), in: Betriebswirtschaftsmagazin, Nr. 13 vom 1o.7.1972, S. 657.

Die DEG übernimmt also eine Art Doppelfunktion. Zum einen soll sie den wirtschaftlichen Aufbau der Entwicklungsländer im privaten Sektor unterstützen, indem sie sich dafür einsetzt, Partner zusammenzubringen, zum anderen soll sie deutsche Auslandsinvestitionen fördern, um die fehlende Kapitalkraft manches kleinen und mittleren Unternehmens zu ersetzen, indem sie als Finanzierungsgeber auftritt.

Die DEG verfolgt mit ihrer Geschäftspolitik bestimmte Ziele, denen sich auch diejenigen Investoren unterwerfen müssen, die die DEG als Partner wählen. Zu diesen Zielen zählt eine enge Kooperation mit "echten" lokalen Partnern, eine regional gezielte Projektpromotion in entwicklungspolitischen Schwerpunkten und letztlich eine enge Kooperation mit Partnern, von denen man erwartet, daß sie einen gewissen Teil von know-how und Finanzkraft mitbringen.[1]

Eine weitere Finanzierungsquelle bietet sich dem Investor durch die Kreditanstalt für Wiederaufbau in Frankfurt.

Es ist ihm möglich, sich in Höhe seines Eigenkapitalanteils aus dem sog. ERP-Niederlassungsprogramm bei der KW zu refinanzieren. Antragsberechtigte für dieses Programm sind kleine und mittlere deutsche Unternehmen, in Ausnahmefällen auch größere Unternehmen, die Vorhaben von besonderer entwicklungspolitischer Bedeutung durchführen. Der Kredithöchstbetrag beträgt 500.000 DM. Eine Überschreitung ist in Ausnahmefällen möglich. Voraussetzung für die Inanspruchnahme eines Kredits bei der KW ist das Vorhandensein inländischer dringlicher Sicherheiten. Es können jedoch auch ausländische Sicherheiten, wie Anteile an einer ausländischen Unternehmung oder Grundpfandrechte an ausländischen Grundstücken, herangezogen werden, und zwar insbesondere dann, wenn die vorhandenen inländischen Sicherheiten nicht ausreichen.

---

1 Vgl. Goltz, Horst, Förderung privater Kapitalanlagen, a.a.O., S. 34.

Die Antragstellung für die Kreditgewährung bedarf der Zustimmung des Bundeswirtschaftsministeriums, die von der KW eingeholt wird.[1]

Eine letzte Möglichkeit, die Eigenkapitalaufbringung zu sichern, besteht darin, private internationale Investitionsgesellschaften wie z.B. die Société Internationale Financière pour les Investissements et le Developpement en Afrique S.A. als Partner aufzunehmen. Die SIFIDA mit Sitz in Paris ist speziell an Projekten in Afrika interessiert.

5.3.2 Finanzierung des Fremdkapitals

5.3.2.1 Langfristige Fremdfinanzierung

Im Bereich der langfristigen Finanzierung stehen dem Investor ebenfalls mehrere Möglichkeiten zur Verfügung. Hier bietet sich zunächst das Exportfinanzierungsprogramm[2] der KW an. Antragsberechtigte sind ausländische Importeure (Bestellerkredite) und deutsche Exporteure (Lieferantenkredite). Da der Bestellerkredit von der KW für das Land Kenia zur Zeit nicht gewährt wird,[3] soll näher auf den Lieferantenkredit eingegangen werden. Mit diesem Kredit werden Ausfuhrgeschäfte deutscher Exporteure in Form einer Lieferung von Investitionsgütern mit langfristigen Zahlungszielen nach Entwicklungsländern finanziert. Mit anderen Worten beinhaltet diese Kreditmöglichkeit eine Refinanzierungsquelle für den inländischen (deutschen) Maschinenlieferanten und deshalb eine indirekte Kreditinanspruchnahme aus der Sicht des Investors. Der Kredithöchstbetrag ist nicht festgelegt.

---

1 Vgl. Kreditanstalt für Wiederaufbau - KW - ERP - Kredite an deutsche Unternehmen in Entwicklungsländern (ERP-Niederlassungsprogramm), Merkblatt, Stand 1975.

2 Vgl. Kreditanstalt für Wiederaufbau, Kredite aus KW-Mitteln zur Finanzierung von Exportgeschäften mit langfristigen Zahlungszielen (Exportfinanzierungsprogramm), im folgenden zitiert als: "Merkblatt Exportfinanzierung KW 1975".

3 Nach Aussagen von Dr. Heinz Voigt, Kreditanstalt für Wiederaufbau, Frankfurt, Februar 1976.

Als Sicherung gilt die Abtretung der Rechte und Ansprüche aus der Hermes-Deckung und dem Liefervertrag sowie die Übertragung der im Liefervertrag vereinbarten von Hermes geforderten Sicherheiten.

Die Antragsstellung zur Inanspruchnahme dieses Kredites erfolgt formlos bei der KW.

Es sind jedoch gewisse Unterlagen erforderlich, und zwar eine Kopie des Liefervertrages, ein Finanzierungs- und Tilgungsplan, Kopie der Hermes-Deckung, Kopien von Sicherheitsurkunden und letztlich Bilanzen des Exporteurs nebst G- + V-Rechnungen für die letzten drei Geschäftsjahre mit Erläuterungen.[1] Eine weitere Möglichkeit zur Beschaffung langfristiger Kredite auf der Basis des Lieferantenkredits besteht durch die Ausfuhrkredit-GmbH. Dieses Kreditinstitut besteht aus einem Bankenkonsortium deutscher Geschäftsbanken. Sein Geschäftskreis umfaßt die "Mitwirkung bei der Finanzierung mittel- und langfristiger Exportgeschäfte". Für den Exporteur besteht die Möglichkeit, sich aus drei angebotenen Plafonds zu refinanzieren.[2] Die AKA gewährt ihre Kredite an Exporteure gegen Solawechsel ohne Fälligkeitsdaten, die jeweils für drei Monate im voraus abgerechnet werden. Die Antragsstellung für den Plafond A und C erfolgt nur durch die dem AKA-Konsortium angehörenden Geschäftsbanken. Voraussetzung für eine Antragstellung sind z.B. Nennung des ausländischen Abnehmers (beim Lieferantenkredit), Liefergegenstand, Zahlungsbedingungen, Finanzierungs- und Tilgungsplan, etc.[3]

---

1 Vgl. Merkblatt Exportfinanzierung KW, a.a.O.

2 Vgl. Greshake, K., Exportfinanzierung an der Wende, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 29. Jahrgang, Heft 6, 1976, S. 207 f.

3 Vgl. AKA-Ausfuhrkreditgesellschaft GmbH, Kreditrichtlinien, Ausgabe 1974, S. 10.

Weitere langfristige Mittel kann der deutsche Investor in Anspruch nehmen aus dem Kapitalhilfeprogramm der Bundesregierung, welches von der KW verwaltet wird. "Diese Kapitalhilfekredite werden dem Empfängerland als langfristige Kredite zur Verfügung gestellt und dienen der Deckung von Investitionskosten, die bei der Durchführung von Entwicklungsprojekten entstehen."[1]

Kapitalhilfekredite können jedoch nur auf Veranlassung des Empfängerlandes in Anspruch genommen werden und werden nur auf Staatsebene abgewickelt.

Schließlich ist es möglich, langfristige Kredite von der Weltbank-Tochter, der International Finance Cooperation, in Anspruch zu nehmen. Die IFC finanziert hauptsächlich Projekte der verarbeitenden Industrie. Voraussetzung für eine Kredithergabe ist die Sicherheit, daß das neue Projekt Gewinne erwirtschaftet, so daß es für das Investitionsland von Nutzen ist. Die IFC investiert niemals allein. Bevorzugt werden Projekte im Rahmen eines joint venture. Die meisten IFC Institutionen bestehen aus einer Beteiligung am EK, einem langfristigen Kredit oder beidem.[2] Die IFC ist nie Hauptanteilseigner. Ende 1975 beteiligte sie sich an dem zur Zeit größten im Bau befindlichen integrierten Textilbetrieb in Eldoret-Kenia mit 17 % am Eigenkapital.[3]

Schließlich ist es auch möglich, von Geschäftsbanken im Anlageland längerfristige Kredite zu erhalten.

Zum einen dient als Finanzierungsquelle in Kenia die ICDC als Entwicklungsbank. Sie vergibt Kredite mit einer Kreditlaufzeit von 5 bis 1o Jahren zu einem Zinssatz zwischen 8 und 9 Prozent.

---

1 Heinz Voigt, Handbuch der langfristigen Exportfinanzierung in der Bundesrepublik Deutschland. Fritz Knapp Verlag, Frankfurt/Main 1971, S. 84.

2 Vgl. "SFC-General Policies", International Finance Corporation, Oktober 1975.

3 Aus persönlichen Gesprächen mit Michael Dixon, Special Representative of East Africa, Nairobi 1976.

Außerdem vergibt die East-African-Development Bank, Kampala, die gemeinsam im Rahmen des Vertrags über die ostafrikanische Zusammenarbeit gegründete Bank, langfristige Kredite, insbesondere für größere Projekte.[1]

5.3.2.2 Kurzfristige Fremdfinanzierung

Im Bereich der kurzfristigen Fremdfinanzierung gäbe es für den deutschen Investor die Möglichkeit, indirekt über seinen Maschinenlieferanten einen kurzfristigen Lieferantenkredit mit einer Laufzeit von 180 Tagen auszunutzen.

Ansonsten muß er versuchen, die kurzfristigen Mittel im Investitionsland zu erhalten. Es ist nicht ausgeschlossen daß ihm Banken in Kenia gewisse Überziehungsfazilitäten einräumen, die sein Umlaufvermögen sichern.

Es muß abschließend gesagt werden, daß auf Grund der vielen Finanzierungsmöglichkeiten der deutsche Investor in diesem Bereich vor keine großen Probleme gestellt wird, es sei denn, sein Vorhaben paßt nicht in die Entwicklungsstrategie des Gastlandes und ist nicht förderungswürdig genug. Er muß natürlich versuchen, die für ihn "billigste" und günstigste Finanzierung zu wählen. Dazu bedarf es einer Abwägung sämtlicher Möglichkeiten.

---

1 Vgl. Ulbrich, W., Industrieberichte (16), a.a.O., S. 93. Die Entwicklungsbanken im Investitionsland bieten oft nur die einzige Möglichkeit, langfristige Finanzierungsmittel in nennenswertem Umfang lokal zu mobilisieren. Entweder besteht der Finanzierungsbeitrag in der Beteiligung am Grundkapital der Projektgesellschaft und/oder der Gewährung eines langfristigen Darlehens. Diese Banken werden grundsätzlich nach privatwirtschaftlichen Grundsätzen geführt, auch wenn sie mehrheitlich in staatlichem Besitz sind. Vgl. hierzu: Bültmann, E., Entwicklungsbanken als Partner für deutsche Unternehmen, in: Blick durch die Wirtschaft, hrsg. von der Frankfurter Allgemeine, vom 21.11.1974.

5.4 Das Risiko

Speziell beim Auslandsinvestitionen treten Risiken auf, die man bei Inlandsinvestitionen unberücksichtigt lassen kann. Aus diesem Grunde ist es für den deutschen Investor unbedingt erforderlich, in seiner Planung für ein Auslandsvorhaben sämtliche möglichen Risiken zu berücksichtigen, sie richtig einzuschätzen und zu werten und, wenn möglich, sie abzusichern.

5.4.1 Bundesgarantien durch die Treuarbeit Aktiengesellschaft

"Bundesgarantien sollen in erster Linie übernommen werden für Kapitalanlagen bei solchen Unternehmen im Ausland, die sich mit der Erzeugung, der Gewinnung oder dem Vertrieb von Gütern oder mit Beförderungsleistungen befassen. Als Kapitalanlagen kommen in Betracht:

- Beteiligungen an ausländischen Unternehmen, auch wenn diese sich zu 1oo % im Besitz des Garantienehmers befinden.
- Kapitalausstattungen von Niederlassungen oder Betriebsstätten deutscher Unternehmen im Ausland.
- Beteiligungsähnliche Darlehen. Hierfür können Garantien dann übernommen werden, wenn diese Darlehen im Zusammenhang mit einer Beteiligung stehen und nach Zweck und Umfang den Charakter einer Beteiligung haben."[1]

Voraussetzung für die Übernahme einer Garantie durch den Bund ist die Vereinbarung zwischen dem Bund und dem Anlageland über die Behandlung derartiger Kapitalanlagen.[2] Außerdem muß die

---

1 Merkblatt für die Übernahme von Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland, hrsg. von der Treuarbeit AG Hamburg, Januar 1971, S. 6, im folgenden zitiert als: "Merkblatt".

2 Vgl. Allgemeine Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland, hrsg. von der Treuarbeit AG Hamburg, Januar 1971, § 2, S. 2.

Kapitalanlage förderungswürdig sein.[1]

Die Garantien decken Verluste, die durch folgende politische Risiken verursacht worden sind:

- Verstaatlichung, Enteignung, enteignungsgleiche Eingriffe oder rechtswidrige Unterlassungen von Hoher Hand, die in ihren Auswirkungen einer Enteignung gleichzusetzen sind (Enteignungsfall).
- Krieg oder sonstige bewaffnete Auseinandersetzungen, Revolution oder Aufruhr (Kriegsfall).
- Zahlungsverbote oder Moratorien (Moratoriumsfall).
- Unmöglichkeit der Konvertierung oder des Transfers von Beträgen, die zum Zweck des Transfers in die BRD bei einer zahlungsfähigen Bank eingezahlt worden sind (KT-Fall).[2]

Die Garantiedeckung umfaßt also nur die politischen Risiken. Die mit der Kapitalanlage verbundenen wirtschaftlichen Risiken sind nicht gedeckt.

Bei der Berechnung der Entschädigung ist der Wert der vom Garantienehmer auf die Kapitalanlage erbrachten Leistungen (Einbringungswert) von grundlegender Bedeutung. "Ist der tatsächliche Wert - der Zeitwert - unmittelbar vor Eintritt des Garantiefalles geringer als der Einbringungswert, so richtet sich die Entschädigung nach diesem geringen Wert, da vor dem Garantiefall eingetretene wirtschaftliche Verluste nicht gedeckt werden sollen."[3]

---

1 Vgl. Rundschreiben über Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland, hrsg. von der Treuarbeit AG Hamburg, o.J.

2 Vgl. Allgemeine Bedingungen für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland, a.a.O., Fassung 1971, § 4, S. 4.

3 Merkblatt, a.a.O., S. 8.

Die Laufzeit der Garantie beträgt etwa 15 Jahre. Sie beginnt mit dem Tag der Zustellung der Garantieerklärung beim Garantienehmer. Die Deckung aus der Garantie beginnt zu dem Zeitpunkt, in dem die Leistung auf die Kapitalanlage erbracht wird, jedoch nicht, bevor die Garantieerklärung dem Unternehmer zugegangen ist.

Zu erwähnen ist noch, daß an jedem verdeckten Verlust der Garantienehmer in Höhe des in der Garantieerklärung festgelegten Satzes selbstbeteiligt ist. Diese Selbstbeteiligung darf nicht anderweitig gedeckt werden.[1]

Zur weiteren Verminderung der politischen Risiken wurden in der Vergangenheit Investitionsschutzabkommen[2] geschlossen. Grundsätzlich sind solche Abkommen nur dann wirkungsvoll, wenn sie von den beteiligten Ländern auch anerkannt und befolgt werden.[3] Ein solches Abkommen ist zwischen Kenia und Deutschland bereits abgeschlossen worden.

5.4.2 Andere Möglichkeiten der Absicherung von Investitionsrisiken

Nachdem die Möglichkeit der Absicherung des politischen Risikos besonders bei Investitionsvorhaben in Kenia keine Schwierigkeiten bereitet, muß darauf hingewiesen werden, daß bei Auslandsinvestitionen auch wirtschaftliche Risiken berücksichtigt werden müssen, die "nicht direkt" abgesichert werden können.

---

1 Vgl. Merkblatt, a.a.O., S. 1o.

2 Vgl. Amman, U., Der Schutz ausländischer Privatinvestitionen in Entwicklungsländern, St. Gallen, Zürich 1967, S. 125 ff.

3 Vgl. Hemberger, H., a.a.O., S. 168.

Obwohl oft darüber gestritten wird, wann das politische Risiko aufhört und das wirtschaftliche Risiko beginnt,[1] kann man das Transferrisiko und insbesondere das Währungsrisiko oder Wechselkursrisiko ohne Abgrenzungsschwierigkeiten als wirtschaftliche Risiken bezeichnen. Insbesondere letzteres spielt durch den Anstieg privater Auslandsinvestitionen in dem Entscheidungsprozeß vieler Unternehmen eine zentrale Rolle.[2]

Dieses Risiko ist eines der wichtigsten wirtschaftlichen Risiken, die sich immer wieder als besonderes Hemmnis bei Direktinvestitionen in Entwicklungsländern erweist. So ist es insbesondere in Kenia vorgekommen, daß sich während der Planung eines mit deutscher Beteiligung entstehenden Textilprojektes die Wechselkursparitäten von DM, Dollar und Kenia-Shilling erheblich geändert haben. Die Änderungen der Wechselkurse während der Planungs- und Aufbauzeit hatten zur Folge, daß ein Mehrbedarf an Mitteln von 7oo.ooo DM entstand. Dieser Mehrbedarf mußte durch einen zusätzlichen Kredit gedeckt werden.

Zur Absicherung derartiger Paritätsveränderungen könnte der Investor versuchen, einen Teil der Investitionen in der Währung des Anlagelandes zu finanzieren. Der Grund dafür liegt darin, zu verhindern, für in fremder Währung zurückzuzahlende Kredite höhere Beträge aufwenden zu müssen, als ursprünglich zugeflossen sind.[3]

---

1 Vgl. Grosche, G., Deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, a.a.O., S. 27.

2 Vgl. Dürrhammer, W., Die Unternehmung im weltwirtschaftlichen Strukturwandel, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, hrsg. von Prof.Dr.Dr.h.c.mult. Erich Gutenberg, 44. Jahrgang, 1974, Heft 11, S. 271.

3 Vgl. Krägenau, H., Direktinvestitionen in der Dritten Welt, in: Wirtschaftsdienst 1972/IX, S. 472. Die Regierung Kenias weist in einer rückwirkend eingeführten Ergänzung zum "Foreign Investment Protection Act 1964" darauf hin, daß bei der "Repatriierung von Kapital und Gewinn das Währungsrisiko vom Auslandsinvestor zu tragen ist". Dieser Beschluß könnte die Entscheidung über die Durchführung einer Investition in Kenia beeinflussen. Vgl. hierzu: Mitteilungen der BfA, Weltwirtschaft zur Jahresmitte 1976 - Kenia - September 1976, S. 1.

Unter dem Transferrisiko wird die Gefahr verstanden, auffallende Gewinne ausländischer Unternehmen gar nicht oder nur beschränkt nach Europa transferieren zu dürfen. Unter dem Aspekt des Förderungsinstrumentariums Kenias in Abschnitt 5.5.2 dieser Arbeit wird noch näher auf die Möglichkeit des Transfers von Gewinnen hingewiesen. Die Vorschriften sind in Certificate of Approred Enterprise enthalten, welches dem Investor ausgestellt wird, wenn sein Projekt förderungswürdig ist.

Es ist nicht zu erwarten, daß man den Gewinntransfer ausländischer Unternehmen einer verschärften Kontrolle unterlegt, obwohl man vor kürzerer Zeit die Möglichkeit erwog, den Transfer aus devisenpolitischen Gründen einzuschränken.

5.5 Die Förderungspolitik

Jeder deutsche Investor sollte sich bei der Planung seines Auslandsinvestitionsvorhabens genau über steuerliche Förderungsmaßnahmen seines Landes, aber auch des Gastlandes informieren. Er sollte versuchen, diese Erleichterungen, falls vorhanden, voll auszuschöpfen. Dieser Aspekt ist ein wichtiges Kriterium, welches oft die Entscheidung für ein Auslandsengagement erleichtern kann.

5.5.1 Förderungsmaßnahmen des Geberlandes

5.5.1.1 Entwicklungsländersteuergesetz

Vorangestellt sei, daß dieses Gesetz lediglich einen - wenn auch oft wichtigen - zusätzlichen Anreiz darstellt, jedoch für die endgültige Investitionsentscheidung nicht maßgebend ist.[1]

---

1 Vgl. o.V., "Entwicklungsländer-Gesetz jetzt endgültig fertig", in Handelsblatt vom 14.11.1974.

Nach diesem Gesetz war ein Abschlag und eine gewinnmindernde Rücklage von 57,7 % des Anschaffungswertes bzw. der Herstellungskosten (sofern ein Doppelbesteuerungsabkommen besteht) von 6o % zulässig. Dies mußte nach 6 Freijahren mit jährlich höchstens 1/6 seines Wertes aufgelöst werden. Als förderungswürdig gelten alle vertretbaren Kapitalanlagen im Bereich des produzierenden Gewerbes und Beteiligungen an Kapitalgesellschaften in Entwicklungsländern sowie Darlehen, die mehr als 15 % des Kapitals der Darlehen empfangenden Gesellschaft ausmachen und nur in Form einer Gewinnbeteiligung verzinst werden.

Gemeinsam mit der DEG vorgenommene Investitionen waren mit einer Rücklage von 5o % des Anschaffungswertes zu berechnen. Für die Verwendung gebrauchter Maschinen in Entwicklungsländern und die Förderung von Sacheinlagen in Entwicklungsländer brauchten die stillen Reserven nicht aufgelöst zu werden. Es war erlaubt, diese Anlagen mit dem Buchwert weiterzuführen. Bei diesen Regelungen wurde ein Steuerkredit von 37 % gewährt. Die gesamte Steuerersparnis betrug 18 %.

Dieses Gesetz wurde jedoch neu überarbeitet und am 2o. Dezember 1974 neu gefaßt.[1]

Die steuerfreie Rücklage wurde erhöht auf 1oo % bei Entwicklungsländern der Gruppe I.[2]

---

1 Vgl. o.V., "Für die Fraktionen stehen Rohstoffe im Vordergrund", In: Handelsblatt vom 15.11.1974.

2 Entwicklungsländer der Gruppe I im Sinne dieses Gesetzes sind: Äthiopien, Afghanistan, Bangladesh, Bhutan, Botswana, Burundi, Dahome, Guinea, Haiti, Jemen (Arabische Republik), Jemen (Demokratische Republik), Laos, Lesotho, Malawi, Malediven, Mali, Nepal, Niger, Obervolta, Ruanda, Sikkim, Somalia, Sudan, Tansania, Tschad, Uganda, Westsamoa.
Vgl. Gesetz über steuerliche Maßnahmen zur Förderung von privaten Kapitalanlagen in Entwicklungsländern, DEG, o.J., im folgenden zitiert als: "Entwicklungsländer-Steuergesetz".

Außerdem kann diese Rücklage, wenn der Bundesminister für Wirtschaft auf Grund von Belegen des Steuerpflichtigen bestätigt hat, daß das Unternehmen des Steuerpflichtigen besonders beschäftigungswirksam[1] und geeignet ist, der Arbeitslosigkeit in Entwicklungsländern entgegenzuwirken, mit mindestens 1/12 gewinnerhöhend aufgelöst werden.[2]

In den Ländern der Gruppe II[3] kann eine Rücklage in Höhe von 4o % der Anschaffungs- oder Herstellungskosten der Kapitalanlage gebildet werden. Die Rücklage ist, vom sechsten auf ihre

---

1 Eine Kapitalanlage ist dann beschäftigungswirksam, wenn der aus der Ergebnisrechnung des Unternehmens errechnete Anteil der Lohnsumme an der betrieblichen Wertschöpfung mindestens 35 % beträgt.
Lohnsumme bedeutet in diesem Sinne: Löhne und Gehälter, soziale Abgaben, Aufwendungen für Altersversorgung und Untersützung.
Unter der betrieblichen Wertschöpfung soll der Unterschied zwischen dem wirtschaftlichen Umsatz und dem wirtschaftlichen Waren- und Materialeinsatz verstanden werden.
Vgl. hierzu: Richtlinien für die Bestätigung der besonderen Beschäftigungswirksamkeit im Sinne des § 1 Abs. 1 Satz 4 Entwicklungsländer-Steuergesetz vom 24. Januar 1975.

2 Vgl. Gillies, P., Nur geringer Lenkungseffekt, in: Die Welt vom 15.11.1974.

3 Zu den Entwicklungsländern der Gruppe II gehören:
Ägypten, Äquatorialguinea, Algerien, Antigua, Argentinien, Bahamas, Barbados, Birma, Bolivien, Brasilien, Chile, Costa Rica, Dominica, Dominikanische Republik, Ecuador, Elfenbeinküste, Fidschi, Gabun, Gambia, Ghana, Grenada, Griechenland, Guatemala, Guyana, Honduras, Indien, Indonesien, Irak, Iran, Island, Israel, Jamaika, Jordanien, Jugoslawien, Kamerun, Kenia, Khmerrepublik, Kolumbien, Volksrepublik Kongo, Republik Korea, Kuwait, Libanon, Liberia, Libyen, Madagaskar, Malaysia, Malta, Marokko, Mauretanien, Mauritius, Mexiko, Nauru, Nicaragua, Nigeria, Oman, Pakistan, Panama, Papua-Neuguinea, Paraguay, Peru, Philippinen, Portugal, Katar, Rumänien, El Slavador, Sambia, Saudi-Arabien, Senegal, Sierra Leone, Singapur, Spaine, Srilanka, Sta. Lucia, St. Kitts - Nevis - Anguilla, St. Vincent, Swasiland, Syrien, Taiwan, Thailand, Togo, Tonga, Trinidad, Tobago, Türkei, Tunesien, Uruguay, Venezuela, Vereinigte Arabische Emirate, Republik Vietnam, Zaire, Zentralafrikanische Republik, Zypern.
Vgl. hierzu: Entwicklungsländer-Steuergesetz, a.a.O., § 6.

Bildung folgenden Wirtschaftsjahr an, jährlich mit 1/6 gewinnerhöhend aufzulösen.[1] Diese Auflösungspflicht gilt selbstverständlich auch für die Rücklage bei Ländern der Gruppe I.

5.5.1.2 Investitionsförderungsverträge

Die Investitionsförderungsverträge wurden 1959 eingeführt. Während die Bundesgarantien auf einer Beziehung zwischen Bundesregierung und Investor beruhen, wird bei diesen Verträgen eine Beziehung zwischen Bundesregierung und ausländischer Regierung hergestellt. Da in diesen bilateralen Abkommen auch festgelegt ist, daß keine deutsche Direktinvestition willkürlich und ohne angemessene Entschädigung enteignet werden darf, spricht man auch von Kapitalschutzverträgen.[2] Derartige Verträge schützen deutsche Direktinvestitionen im Entwicklungsland und garantieren die Inländergleichbehandlung und die Meistbegünstigung. In vielen Verträgen ist außerdem der freie Transfer des Kapitals, der Erträge und auch der Liquidationserlöse gesichert. Die Laufzeit derartiger Verträge liegt zwischen 3 und 2o Jahren.[3] Das Fehlen von Investitionsförderungsverträgen wirkt sich in jedem Fall negativ auf die Investitionswilligkeit von Auslandsinvestoren aus.[4]

Zwischen Kenia und Deutschland liegt bereits ein Investitionsschutzabkommen vor. Es ist aber noch nicht in Kraft getreten.

---

1 Vgl. Entwicklungsländer-Steuergesetz, a.a.O., § 1.

2 Vgl. Haslauer, H., Die Dritte Welt und wir, a.a.O., S. 55.

3 Vgl. Arbeitsgemeinschaft Entwicklungsländer (Hrsg.), Ein unternehmerisches Wagnis. Hinweise zum Thema "Direktinvestitionen in Entwicklungsländern", a.a.O., o.J., S. 5o ff.

4 Vgl. Grewlich, K., Multinationale Unternehmen, a.a.O., S. 368.

Solange jedoch der gegenwärtige vertragslose Zustand anhält, stellt für deutsche Investoren in Kenia auch die Erlangung des approved enterprise status[1] eine ausreichende Rechtsgrundlage dar.

Soweit jedoch derartige Investitionsförderungsverträge nicht bestehen, wie beispielsweise in Kenia, kann es für den Auslandsinvestor zweckmäßig sein, Schlichtungs- und Schiedsverfahren nach der "Konvention zur Regelung von Investitionsstreitigkeiten zwischen Staaten und Staatsangehörigen anderer Staaten (Weltbank-Schiedsgerichts-Konvention)" zu vereinbaren. Eine solche Vereinbarung schafft einen institutionellen Rahmen zur Schlichtung von Investitionsstreitigkeiten zwischen Vertragsstaaten und Angehörigen anderer Vertragsstaaten auf dem Vergleichs- und Schiedswege.[2]

5.5.1.3 Zuschüsse für die Ausbildung einheimischer Fachkräfte

Das Problem des niedrigen Ausbildungsstandes bei Arbeitskräften in Entwicklungsländern kann durch den Bund insofern gemildert werden, als er auf Antrag Zuschüsse zur Lehrlingsausbildung in privaten förderungswürdigen Unternehmen in Entwicklungsländern gibt. Voraussetzung der Förderung sind ein entsprechender Bedarf an ausgebildeten Fachkräften, angemessene Ausbildungsmöglichkeiten wie Lehrwerkstätten und gute Ausbilder und die Ausbildung über den eigenen Bedarf des Unternehmens hinaus. Die Förderung durch den Bund erfolgt durch Gewährung eines Zuschusses zu den betrieblichen Kosten der Ausbildung einschließlich eines Unterhaltszuschusses während der Dauer der Ausbildung. Die Höhe des Zuschusses richtet sich nach der

---

1 Kenia fördert ausländische Privatinvestitionen gemäß dem "Foreign Investments Protection Act" von 1964. Vgl. hierzu: Kapitel 5.5.2 dieser Arbeit.

2 Vgl. Kurzmerkblatt - "Treuarbeit" über Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland: Rechtsschutz/Investitionsklima, o.J., hrsg. von der Treuarbeit AG, Hamburg.

Anzahl der auszubildenden Personen. Der Ausbildungsbetrieb soll die Ausbildungsmöglichkeiten in seinem Betrieb einem breiten Bewerberkreis im Entwicklungsland bekanntgeben.[1]

Für einen deutschen Investor bedeutet dieser Zuschuß eine große Unterstützung. Denn gerade der niedrige Ausbildungsstand in Entwicklungsländern stellt ihn oft vor große Probleme.

Es wird schon häufig praktiziert, daß ausländische Arbeitskräfte des mittleren Managements in die Mutterbetriebe nach Deutschland geflogen werden, wo sie sicherlich zwar auf die unternehmenspolitische Konzeption des Unternehmens zugeschnitten ausgebildet werden, jedoch ist dieser Weg mit erheblichen Kosten verbunden.[2]

5.5.2 Förderungsmaßnahmen des Gastlandes

Die Einstellung zu Direktinvestitionen in Entwicklungsländern wird häufig schon in den Entwicklungsplänen zum Ausdruck gebracht.

Wie wichtig eine mögliche Industrialisierung durch ausländische Direktinvestitionen ist, zeigt das niedrige Pro-Kopf-Einkommen solcher Länder und das fehlende technische know-how. Der dritte Entwicklungsplan Kenias beispielsweise beschränkt sich auf die Setzung von Entwicklungszielen. Zugleich enthält der Plan expressis verbis oder implizit die Entwicklungsstrategie, die der Erreichung bestimmter Ziele dienen soll.

---

1 Vgl. o.V., DEG (Hrsg.), Möglichkeit einer Zusammenarbeit, 18. Ausgabe 1975, S. 14 ff.

2 Aus Gesprächen mit Stephan van Delden erfuhr der Verfasser, daß dieser Weg von der Delden-Gruppe praktiziert wird. Vgl. Anmerkungen in Abschnitt 5.8.2 dieser Arbeit.

"So liegt die Bedeutung beispielsweise der kenianischen Entwicklungspläne vornehmlich in der umfassenden Beschreibung administrativer Zuständigkeiten, in der Bestandsaufnahme der Errungenschaften aller wichtigen Sektoren, in der Aufzählung und Gewichtung der Entwicklungsziele und schließlich in der Schaffung eines Rahmens, an dem sich privatwirtschaftliche Aktivitäten orientieren können."[1]

Auch hieraus geht hervor, daß Kenia private Direktinvestitionen fördert. Die Förderung beruht in erster Linie auf dem Foreign Investment Protection Act von 1964, der am 15. Dezember 1964 in Kraft trat. Nach diesem "Act" kann der Finanzminister auf Antrag hin ein Certificate of Approved Enterprise ausstellen; Bedingung ist, daß die ausländische Kapitalanlage zur Entwicklung der kenianischen Wirtschaft beiträgt. Dies kann geschehen durch Erwirtschaftung von Devisen oder durch Einführung von technischem Wissen und know-how.

Das oben genannte "Certificate" räumt dem ausländischen Investor z.B. ein, Gewinne seiner Investition nach Abzug der Steuern in das Land zu transferieren, aus dem die ausländischen Mittel importiert wurden. Ferner darf er im Falle des Verkaufs oder der Liquidation seiner Investition den Erlös transferieren, jedoch nicht mehr als den im Zertifikat eingetragenen Betrag, d.h. den Wert, den er bei der Vornahme der Investition aus dem Ausland importiert hatte. Außerdem besteht die Möglichkeit der Tilgung von ausländischen Krediten, die zur Durchführung der Investition aufgenommen worden sind, in Höhe des im Zertifikat eingetragenen Wertes und Transfer der Zinsen für diese Kredite. Es wird dem Investor außerdem entsprechend den verfassungsmäßigen Eigentumsgarantien nochmals ausdrücklicher Schutz vor Verstaatlichung zugesichert.[2]

---

1 Vgl. Länderbericht Kenia, Der dritte Entwicklungsplan Kenias. Neue Entwicklungsstrategie in Krisenzeiten, in: Internationales Afrika-Forum, München 1974/75, S. 284-288.

2 Vgl. Ulbrich, W., Industrieberichte (16), a.a.O., S. 76 f.

Über die Förderungswürdigkeit eines ausländischen Unternehmens und dessen Anerkennung als "approved enterprise" entscheidet ein besonderes Entwicklungskomitee unter dem Vorsitz des Finanzministers.[1] Die Anträge auf Erteilung des Zertifikates müssen beim Finanzministerium eingereicht werden.

Für deutsche Investoren ist die Beschaffung eines solchen "approved enterprise" nicht nur zwecks Absicherung der Investition in Kenia notwendig, sondern auch deshalb, um die Förderungsmaßnahmen der Bundesregierung ausschöpfen zu können.[2]

Die Executive des Staates im Bereich der Förderung von Privatinvestitionen ist in der Hauptsache die I.C.D.C.. Diese Gesellschaft, die schon 1954 gegründet wurde, ist das bedeutendste Instrument der Regierung zur Förderung und Beteiligung des kenianischen Staates an der gewerblichen Wirtschaft des Landes. Ihre Beteiligungen und Kredite finanziert die I.C.D.C. aus kenianischen Haushaltsmitteln oder ausländischen Krediten.[3]

5.5.2.1 Förderungsinstrumentarium der Industrial Estates Kenia (KIEC)

Die Kenia Industrial Estates Ltd., Nairobi, ist eine Tochter der I.C.D.C. und hat in Nairobi das erste ostafrikanische "Industrial Estate" mit deutscher Kapitalhilfe errichtet.[4] Die bisherigen Erfolge der Estate Nairobi lassen sich darauf zurückführen, daß die Estate ein geeignetes Mittel ist, um die von der Regierung gewünschte Entstehung bestimmter Betriebe zu fördern.

---

1 Vgl. Ulbrich, W., Industrieberichte (16), a.a.O., S. 77.

2 Vgl. ebenda, S. 78.

3 Vgl. ebenda, S. 85.

4 Vgl. o.V., Was ist KIEC, in: NfA vom 13.3.1972 und o.V., Das Experiment der Industrial Estates in Kenia, in: NfA vom 2o.7.1967.

An in diesen Estates eingerichteten Betrieben können sich Ausländer bis zu 49 % beteiligen, wenn sie im Lande nicht verfügbares know-how einbringen. Da bei der Kenia Industrial Estates Ltd. in Nairobi deutsche Berater im Rahmen der Technischen Hilfe der Bundesregierung tätig sind,[1] ergeben sich für investitionsinteressierte deutsche Firmen gute Kontaktanknüpfungsmöglichkeiten.

Die Förderungsbereitschaft der KIEC resultiert hauptsächlich aus folgenden Problemen:

- Rund die Hälfte der Produktionen ist für Kenia neu und daher weder dem Management noch der Belegschaft bekannt.
- Ohne fachspeziellen Rat, der nur von einem Branchenkundigen kommen kann, fällt es einigen Betrieben schwer, den vom Markt gestellten Qualifikationsansprüchen dauerhaft nachzukommen. Hinzu kommt, daß die allgemein wenig erfahrenen Unternehmen beim Absatz ihrer Produkte Schwierigkeiten haben, insbesondere die Exportmöglichkeiten zu wenig nutzen. Zwar sind gewöhnlich die Betriebe nur auf den kenianischen Markt ausgerichtet, doch bieten die afrikanischen Nachbarländer in vielen Fällen gute Absatzchancen.
- Und letztlich leiden die heimischen Betriebe häufig darunter, daß die durch den Staat verhängten Importrestriktionen zu spät eingeführt, zu spät wirksam oder umgangen wurden.[2]

---

1 Zum Mitarbeiterstab der KIEC gehören vier deutsche von Technischer Hilfe finanzierte Experten, wobei einer bei der I.C.D.C. Zentrale, zwei im Industrial Estates Nairobi und einer im Industrial Estates Nakuru tätig sind. Seit über 4 Jahren werden sie von der Gesellschaft für Organisation, Planung und Ausbildung gestellt.

2 Vgl. Industrial Estates in Kenia, Förderungsinstrument für Partnerschaftsunternehmen; eine Sonderbeilage des Technisch-Wirtschaftlichen Dienstes, Hamburg 1973, S. 2 f., im folgenden zitiert als: "Förderungsinstrument".

Diese genannten Probleme und Engpässe könnten zum großen Teil durch ausländisches know-how gelöst und beseitigt werden.

Aus diesem Grunde ist "KIEC" an ausländischen Unternehmen interessiert, die technische Verfahren und technisches Wissen als Partnerschaftsleistungen einbringen. Dieser Transfer von technischem Wissen und die Anwendung dieses know-how im Rahmen von deutsch-kenianischen Partnerschaftsunternehmen zielt aus der Sicht der "KIEC" vor allem darauf ab sicherzustellen, daß durch einen geeigneten Fachpartner in der Planungs-, Aufbau- und Produktionsphase Herstellung und Absatz konkurrenzfähiger Produkte garantiert wird.

Das Förderungsinstrumentarium der "KIEC" besteht aus folgenden Punkten:

(1) Kenntnis der lokalen Verhältnisse und Bedingungen

(2) Seriöse und zuverlässige Beratung

(3) Suche und Auswahl von geeigneten einheimischen Partnern

(4) Technische und kaufmännische Unterstützung

(5) Finanzierung der Investitionskosten bis 1oo %. Möglich und gewünscht ist eine Beteiligung bis höchstens 49 % am Betriebskapital, dieses wird dann für die Gewinnausschüttung u.ä. als Stammkapital angesehen. Bedingung für eine Partnerschaft ist die Einbringung technischen Wissens.[1]

(6) "Falls erforderlich, Beschaffung und Arbeitsgenehmigungen für ausländische Arbeitskräfte,

(7) Unterstützung bei der Beantragung und Durchsetzung der von Kenia für bestimmte ausländische Investoren vorgesehenen Vergünstigungen und Garantien (Garantie des Gewinn- und Kapitaltransfers, Schutz vor entschädigungsloser Enteignung, Abschreibungserleichterungen usw.),

---

1 Vgl. Industrial Estates in Kenia, Förderungsinstrument für Partnerschaftsunternehmen, a.a.O., S. 3.

(8) Einführung von Namen oder Markenzeichen des ausländischen Partners auf kenianischen und gegebenenfalls auf Exportmärkten."[1]

Nachdem ausländische Firmen sich für ein Projekt entschlossen haben und in Verbindung damit eine Beteiligung mit der KIEC anstreben, müssen nur noch technische Einzelheiten geklärt werden. Alle anderen Arbeiten werden von der KIEC übernommen. Erst in der Aufbauphase sollte gegebenenfalls ein Vertreter des ausländischen Partners für einige Zeit ständig im Betrieb sein.[2]

Dieses breitgefächerte Instrumentarium erleichtert einem deutschen Investor die Planung sehr. Er sollte auf jeden Fall diese Förderungsmaßnahmen ausnutzen, auch wenn diese Planung kostspielig ist.

5.5.2.2 Steuerliche Kriterien

Das Steuersystem in Kenia ist im Vergleich zu den Industrieländern verhältnismäßig einfach und die Steuerlast ist relativ gering. Die Einkommensteuer und die Verbrauchsteuer werden erhoben vom Customs and Excise Department, das - wie bereits erwähnt - auch die Transfersteuer erhebt. Das Einkommensteuergesetz unterscheidet zwischen der Besteuerung des Einkommens von natürlichen Personen und der Besteuerung der Gewinne von juristischen Personen.[3]

---

1 Industrial Estates in Kenia, Förderungsinstrument, a.a.O., S. 4.

2 Vgl. ebenda.

3 Vgl. Ulbrich, W., Industrieberichte (16), a.a.O., S. 71 ff.

Der Einkommensteuersatz beträgt für natürliche Personen o,85 DM pro 7,oo DM Einkommen oder 12,5 % (Standortrate). Seit 1965 wird eine Zusatzsteuer erhoben, die jedoch erst die zweiten 7.ooo DM belastet und zwar mit 1,- DM pro 7,oo DM. Sie erreicht ihren Höchstsatz von 4,4o DM pro 7,oo DM auf Verdienste, die 1oo.ooo DM übersteigen.[1]

Der Einkommensteuersatz für juristische Personen beträgt etwa 2,7o DM pro 7,oo DM steuerpflichtiges Einkommen oder rd. 4o %.[2] Die sogenannten Personensteuern werden von den Gemeinden erhoben. Ihre Sätze sind progressiv gestaffelt. Der Höchstsatz beläuft sich auf 17,oo DM bei einem Monatseinkommen von über 34o,- DM. Die Grundsteuern betragen im Durchschnitt 2,o % des veranschlagten Grundstückswertes. Der veranschlagte Wert liegt im allgemeinen unter dem Zeitwert, so daß die Grundsteuerbelastung sehr gering ist und kaum ins Gewicht fällt.[3]

Umsatzsteuern und die Vermögensteuern gibt es in Kenia nicht. Die Steuerschraube wurde jedoch Anfang 1976 mit Einführung höherer Sätze und neuer Steuerarten angezogen. So hat man die Kapitalertragssteuer (withholding tax) neu eingeführt.

Außerdem wird die 2o %ige Investitionsabschreibung nur noch für Vorhaben außerhalb der städtischen Ballungsräume gewährt.[4] Ein wichtiges steuerliches Kriterium ist das Bestehen eines Doppelbesteuerungsabkommens mit der Bundesrepublik Deutschland.

---

1 Vgl. Ulbrich, W., Industrieberichte (16), a.a.O., S. 72.

2 Vgl. ebenda.

3 Vgl. ebenda, S. 7o ff.

4 Vgl. Mitteilungen der BfA, Weltwirtschaft am Jahreswechsel - Kenia -, Februar 1976, 26. Jahrgang, Nr. 37, S. 6.

Doppelbesteuerungsabkommen zwischen industrialisierten Ländern sollen vermeiden, daß im Ausland entstandene Einkommen mehrfach belastet werden. Demgegenüber haben die Abkommen mit Entwicklungsländern zusätzlich die Aufgabe, die Steuerlast zu senken. Bei dem allgemein üblichen Verfahren der Steueranrechnung geschieht das durch die Gewährung des fiktiven Steuerkredits.

So werden in der Bundesrepublik Deutschland nicht die tatsächlichen Steuern angerechnet, die im Entwicklungsland gezahlt werden, sondern regelmäßig der Höchstsatz ohne Rücksicht auf die wirkliche Steuerlast im Entwicklungsland. Damit bleiben dem in Deutschland unbeschränkt Steuerpflichtigen die steuerpolitischen investitionsfördernden Maßnahmen des Entwicklungslandes erhalten.

Ein solches Doppelbesteuerungsabkommen ist zwischen Kenia und der Bundesrepublik im April 1971 paraphiert worden.[1]

Schließlich fällt in den Bereich der steuerlichen Aspekte die Wahl der Gesellschaftsform. Für ausländische Investoren kommt als Rechtsform in Kenia die Limited Company in Betracht. In ihr haften die Gesellschaften nur mit dem gezeichneten Kapital.[2] Die Limited Company wird jedoch noch unterteilt in die Private-Company Limited by Shares - sie entspricht der deutschen Gesellschaft mit beschränkter Haftung - und die Public Company. Unterscheidungsmerkmal ist die Zahl der Aktionäre und die Möglichkeit der öffentlichen Zeichnung von "shares".[3]

---

1 Vgl. Goltz, Horst, Förderung privater Kapitalanlagen, a.a.O., S. 45 und Rechtsinformation, Berichte und Dokumente zum ausländischen Wirtschafts- und Steuerrecht, hrsg. von der Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Köln 1974, Nr. 4, S. 1 und Nachrichten für den Außenhandel, Nr. 88 vom 17.4.1971.

2 Vgl. Ulbrich, W., Industrieberichte (16), a.a.O., S. 66 und o.V., Was der ausländische Investor wissen sollte, in: Handelsblatt vom 6.1o.1969.

3 Vgl. Ulbrich, W., Industrieberichte (16), a.a.O., S. 66.

Es kann zusammenfassend gesagt werden, daß das Steuerkriterium positiv zu beurteilen ist,[1] wenn man davon absieht, daß ein Doppelbesteuerungsabkommen bisher nur paraphiert wurde.

Es ist jedoch damit zu rechnen, daß dieses Abkommen in Kürze ratifiziert wird, da sich die Bundesrepublik Deutschland und Kenia darüber einig sind, daß es zur besseren wirtschaftlichen Zusammenarbeit beiträgt. Sehr positiv zu beurteilen ist das Fehlen der Vermögensteuer.

5.6 Das Zollkriterium

Die Zollpolitik Kenias ist für den Investor aus zwei Gründen relevant. Zum einen ist zu prüfen, ob Investitionsgüter besteuert werden. Weiterhin muß untersucht werden, welcher Zollbelastung die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe unterliegen und letztlich sollte der Investor informiert sein über Zollsätze in Zusammenhang eines möglichen Exports seiner Produkte.

---

1 Auch wenn das Steuerkriterium negativ beurteilt werden müßte, so hängt in der Regel davon nicht die endgültige Entscheidung des Investierens ab. Auch viele Entwicklungsländer haben festgestellt, daß eine bevorzugte steuerliche Behandlung durch die Gastländer keinen großen Einfluß auf die Grundentscheidung hat, im Ausland zu investieren. Im besten Falle führen steuerliche Anreize dazu, statt in dem einen, in dem anderen Entwicklungsland zu investieren. Sie haben somit nur den Effekt, einen unnötigen Wettbewerb zwischen den Entwicklungsländern herbeizuführen. Vgl. hierzu o.V., Multinationales Vorgehen gegen multinationale Unternehmen, in: Finanzierung und Entwicklung, Vierteljahresheft des Internationalen Währungsfonds und der Weltbankgruppe, Nr. 3/September 1974, S. 42 und Holthus, M., Pflichtübung der OECD in Sachen Multis, in: Wirtschaftsdienst, 56. Jahrgang, Heft 7, 1976, S. 325.

Wenn auch in vorliegender Untersuchung zunächst davon ausgegangen wurde, daß die Strategie der Importsubstitution in Kenia begrüßt wird und somit auch eingehalten werden sollte, so kann trotzdem der kenianische Staat seine Politik ändern und den Export in einigen Branchen der heimischen Industrie unterstützen.[1] In der Regel ist es so, daß nur mit der Auflage einer Importsubstitution die Genehmigung für den Bau einer ausländischen Produktionsstätte erteilt wird, es sei denn, es handelt sich um einen Industriezweig, der in Kenia so weit entwickelt ist, daß er den Bedarf der Bevölkerung allein produzieren kann.

Wichtig ist schließlich noch das Abschätzen der Chancen eines akzeptablen Marktanteils. Aus diesem Grunde sollte man informiert sein über die Zollbelastung einzelner Waren zum Schutze der einheimischen Industrie, um daraus Rückschlüsse auf einen eventuell zu erreichenden Marktanteil ziehen zu können.[2]

---

1 Die Tendenz zu einer exportorientierten Entwicklungsstrategie kann auch daraus begründet werden, daß die Entwicklungsländer die Grenzen einer auf Importsubstitution beruhenden Industrialisierung kennen. Die Politik der Importsubstitution hält nämlich den Wechselkurs auf einem Niveau, das wesentlich höher ist als bei einer liberalen Politik. Dadurch verschlechtern sich die Gewinnmöglichkeiten im Export. Hinzu kommt, daß die Importsubstitution oft zu Aktivitäten führt, die für das Land bezüglich seiner Entwicklungsstufe nicht angemessen sind und selbst in den Ländern, die komparative Vorteile aufweisen, kann diese Politik zu Schwierigkeiten in Technik und Management führen. Vgl. hierzu: Luc de Wulf, Carry Pursell, Kriterien für Exportförderungsmaßnahmen, in: Finanzierung und Entwicklung, hrsg. vom Internationalen Währungsfond und der Weltbankgruppe, Nr. 2, Juni 1976, 13. Jahrgang, S. 25 und o.V., Kenias Industriepolitik im Zeichen verstärkter Exportförderung, in: Nachrichten für Außenhandel vom 19.6.1974 und Bethke, V., Koopmann, G., Multinationale Unternehmen und Entwicklungsländer, a.a.O., S. 56 f. und Nissen, H.P., Zur Politik flexibler Wechselkurse in Entwicklungsländern, Duncker & Humblot, Berlin 1975, S. 42.

2 Vgl. hierzu: Arendt, W., Die Leitsätze für Auslandsinvestitionen der Internationalen Handelskammer, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebsberaters, Verlagsgesellschaft Recht und Wirtschaft mbH., Heidelberg, Mai 1973, Heft 5, S. 251.

Bei der Zollberechnung dient im allgemeinen der Cif-Wert als Grundlage. Zollfrei nach Kenia eingeführt werden Investitionsgüter und bestimmte Rohstoffe, so auch Baumwolle sowie Halbfertigfabrikate für den industriellen Verbrauch.

Sehr entscheidend ist für den deutschen Investor die Zusage der Regierung, die heimische Produktion zu schützen, indem Billigprodukte aus Übersee hoch belastet werden. Im Bereich der Textilindustrie unterliegen folgende Produkte einem Zoll unter der Voraussetzung, daß sie nicht aus einem OAG-Land nach Kenia importiert werden:

Tabelle No. 15 Zollbelastungen für importierte Textilien

Produkt	Zollbelastung
Nähgarne	3o %, heute: Totalstopp
Baumwollfasern	frei
Kunstfasern	3o %
Baumwollgarne, gefärbt	3o %
Garne aus Kunstfasern Nm 4o oder mehr	o,56 DM/kg oder 3o %
Drell (= feste Baumwolle oder Leinengewebe)	1,3o DM/m^2 oder 45 %
Gewebe aus Baumwolle, ungebleicht	frei
Gewebe aus chemischen Fasern, gebleicht, gefärbt, bedruckt	1,o3 DM/m^2 oder 45 %
Gewebe aus chemischen Fasern, grau/ungebleicht	o,85 DM/m^2 oder 45 %
Gewebe aus Baumwolle, buntgewebt, bedruckt	1,o3 DM/m^2 oder 45 %
Artikel der Bekleidungsindustrie, Wirk-, Strickwaren, der DOB, HDB, Unterwäsche	45 - 5o %

Quelle: Eigene Ermittlungen beim Industrial-Survey and Promotion Centre, Nairobi, Stand März 1976.

Diese Zollsätze können jedoch auf Grund der wirtschaftlichen Entwicklung jederzeit aufgehoben werden. So wurde die Einfuhr von Nähgarnen 1973 lizenziert, um einem neuen Textilprojekt, welches in Nairobi entstand, Schutz bezüglich des Absatzes zu gewähren.[1]

Andere Spezialzölle auf Textilien wurden inzwischen schon wieder aufgehoben, da man in Kenia weiterhin auf den Import von Textilprodukten angewiesen ist, um den Bedarf decken zu können.

Innerhalb der OAG hat man sich verpflichtet, einen einheitlichen Außenzolltarif einzuführen. Zolleinnahmen fließen nicht in die Kasse des importierenden Staates, sondern in den Staatshaushalt des verbrauchenden Staates, der auch die Devisen aufzubringen hat.[2]

So sind in der Regel Importe aus den OAG-Ländern keiner Zollbelastung ausgesetzt, es sei denn, das Empfängerland erhebt eine Verbrauchssteuer (ecise duty), wozu es dann berechtigt ist, wenn es das Produkt auch selbst verbraucht. Seit Mitte

---

1 Durch diese Maßnahmen wird neuen Vorhaben, die am Anfang der Produktionsphase stehen, ein, so scheint es, willkommener Schutz gewährleistet, zumal auch die Importstatistik zeigt, daß das Warenangebot an Nähgarn in der Vergangenheit stark durch Einfuhren aus sogenannten Billigpreisländern geprägt war. Diese oft mehr politisch als wirtschaftlich kalkulierten Niedrigpreise können jedoch einem Land, was um den Aufbau einer eigenen Garnproduktion bemüht ist, nicht ins Konzept passen. Zwar verliert Kenia bei der Verfolgung einer derart differenzierten Importpolitik einen Teil seiner bisherigen Zolleinnahmen, doch wird dieser haushaltstechnische Nachteil mehr als ausgeglichen, denn Kenias passive Handelsbilanz und Zahlungsbilanz wird durch die neue eigene Garnproduktion entlastet.

2 Eine Sonderregelung beinhaltet die Möglichkeit des Abweichens vom gemeinsamen Zolltarif und hat in den drei OAG-Ländern zu der Erhebung einer sales tax und der Möglichkeit einer Zollaussetzung geführt. Vgl. hierzu: Ulbrich, W., Industrieberichte (16), a.a.O., S. 44.

1973 wurde innerhalb der OAG-Länder eine sogenannte Verkaufsteuer (sales tax) eingeführt. Sie beträgt 1o % des Warenwertes. Zu berücksichtigen ist außerdem die Transfersteuer, das wichtigste Instrument der ostafrikanischen Gemeinschaft.

Es müssen schließlich noch Zollvereinbarungen innerhalb der Assoziierung mit der EG berücksichtigt werden im Falle eventueller Exportvorhaben des neuen Textilprojekts.

Es wurde schon erwähnt, daß die Entwicklungsländer von den Industrienationen immer wieder aufgerufen werden, auf eine Importsubstitutionspolitik zu Gunsten einer Exportindustrialisierungsstrategie zu verzichten. Insofern ist es nicht abwegig, innerhalb der Planung des Projektes Informationen darüber zu sammeln, inwieweit es möglich ist, den Export nach Übersee, insbesondere in europäische Länder als zusätzlichen Absatzmarkt ins Auge zu fassen.

Unterstellt man, daß die EG-Länder als Exportmarkt in Erwägung gezogen werden, so müssen die Folgen der Assoziierung berücksichtigt werden.

Der Kontakt und der Wunsch einer Assoziierung zur EG besteht bei Kenia seit 196o.

Andere afrikanische Staaten[1] hatten sich schon 1964 durch das sog. Jaunde-Abkommen, welches 1969 verlängert wurde, mit der EG assoziiert.[2] Dieses Abkommen sah sowohl Kapital- als auch

---

1 Darunter fallen die Länder: Burundi, Dohomey, Elfenbeinküste, Gabun, Kamerun, VR Kongo, Mali, Mauretanien, Niger, Obervolta, Ruanda, Senegal, Somalia, Tschad, Togo, Zaire, Zentralafrikanische Republik, Madagaskar. Man nennt diese Staaten auch die AASM-Staaten (Assoziierte afrikanische Staaten und Madagaskar). Vgl. hierzu: o.V., Die Konvention von Lomé, in: Außenhandelsblätter, hrsg. von der Commerzbank Berlin, 27. Jahrgang, Nr. 3/1975, S. 1

2 Vgl. ebenda.

technische Mittel durch den europäischen Entwicklungsfonds vor. Die afrikanischen Staaten gewährten den EG-Ländern entsprechende Zollpräferenzen.[1]

Kenia schaffte es dann 197o, nach vierjährigen Verhandlungen, zusammen mit Tansania und Uganda ein Assoziierungsabkommen mit der EG abzuschließen;[2] diese Vereinbarung[3] sah im Gegensatz zu dem Jaunde-Abkommen keine Hilfe durch den Entwicklungsfonds vor, da die OAG-Staaten nicht bereit waren, der EG die Zollpräferenzen einzuräumen, die die anderen afrikanischen Staaten den EG-Mitgliedern einräumten.

Zollpolitisch hat sich dieses Abkommen (Arusha) so ausgewirkt, daß die OAG-Länder als Gegenleistung für eine zollfreie Einfuhr sämtliche Erzeugnisse in die AG bis auf einzelne Kontingente (Kaffee) für die EG-Staaten 59 Gütergruppen mit Zöllen zwischen 2 % und 9 % belasten.[4]

---

1 Vgl. Seuti, R., Afrikanische Präferenzen zu Gunsten der EWG, in: Außenwirtschaft, hrsg. vom Schweizerischen Institut für Außenwirtschafts- und Marktforschung, 25. Jahrgang, 197o, S. 429.

2 Das erste Assoziierungsabkommen zwischen der EG und Kenia, Uganda sowie Tansania wurde Mitte 1968 geschlossen. Es erlosch Mitte 1968 zusammen mit dem ersten Jaunde-Abkommen, ohne in Kraft getreten zu sein, da es zu diesem Zeitpunkt noch nicht von allen EG-Ländern ratifiziert war. Vgl. Helmschrott, H., Perspektiven der EG-Assoziierung aus europäischer und afrikanischer Sicht, in Ifo-Forschungsberichte der Afrikastudienstelle. Hrsg. vom Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, München 1973. Nr. 49, S. 48, im folgenden zitiert als: "Perspektiven der EG-Assoziierung".

3 Vgl. Ulbrich, W., Industrieberichte (16), a.a.O., S. 57.

4 Vgl. Helmschrott, H., Perspektiven der EG-Assoziierung, a.a.O., S. 52.

Am 28. Februar 1975 kam es zu den längsten bilateralen Verhandlungen zwischen der Europäischen Gemeinschaft und den Entwicklungsländern. Man unterzeichnete das sogenannte Lomé-Abkommen, an das sich 46 Staaten Afrikas, der Karibik und des Pazifiks (AKP-Staaten)[1] anschlossen. Das Lomé-Abkommen, das am 1. April 1976 in Kraft trat, bringt für die beteiligten Staaten im Vergleich zum Jaunde-Abkommen bedeutsame Vorteile. Dies gilt insbesondere für die sogenannte Ursprungsregelung, die besagt, daß alle AKP-Länder zolltechnisch als Einheit behandelt werden. Dieses Abkommen erlaubt den AKP-Staaten, rund 96 % ihrer Agrarausfuhren ohne Zölle oder sonstige Handelshemmnisse in die EG einzuführen.[2]

Diese zusammenfassende Beurteilung der zollpolitischen Situation als Kriterium für oder gegen den Aufbau eines Produktionsbetriebes in Kenia fällt positiv aus. Lediglich die Einhaltung

---

1 Es handelt sich um die in Fußnote 1 auf Seite 148 dieser Arbeit durch das Jaunde-Abkommen assoziierten Staaten (Mauretanien, Mali, Obervolta, Niger, Senegal, Elfenbeinküste, Togo, Dahomey, Kamerun, Tschad, Zentralafrikanische Republik, Gabun, Kongo, Ruanda, Burundi, Somalia, Madagaskar, Mauritius, Zaire). - 21 Commonwealth-Länder, davon 12 afrikanische (Kenia, Uganda, Tansania, Botsuana, Gambia, Ghana, Lesotho, Malawi, Nigeria, Sierra Leone, Swasiland, Sambia), 6 in der Karibik (Barbados, Guyana, Jamaika, Bahamas, Trinidad und Tobago, Grenada) und 3 im Pazifik (Fidschi, West-Samoa und Tonga), - 6 sonstige afrikanische Länder (Äthiopien, Guinea, Äquatorial-Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Sudan). Guinea und Guinea-Bissau waren in Lomé nicht vertreten und konnten daher bisher das Abkommen nicht unterzeichnen.
Vgl. hierzu: Krohn, H., Das Abkommen von Lomé zwischen der Europäischen Gemeinschaft und den AKP-Staaten, in: Europäische Gemeinschaft und Dritte Welt, hrsg. vom HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung, Hamburg, Verlag Weltarchiv GmbH., Hamburg 1975, S. 65.

2 Vgl. ebenda, S. 72 ff., und Krämer, H.R., Der Beitrag der Abkommen von Jaunde und Lomé zur Eingliederung der afrikanischen Staaten in den Welthandel, in: Die Weltwirtschaft, Halbjahresschrift des Instituts für Weltwirtschaft, Kiel, hrsg. von Herbert Giersch, Heft 1, S. 152.

von zollpolitischen Maßnahmen zum Schutze der einheimischen Industrie scheint nur schwer realisierbar zu sein, denn trotz hoher Zollbelastungen und Lizenzierungen ist es vielen Importeuren immer wieder gelungen, Waren in unbegrenzten Mengen einzuführen.[1]

Diese Tatsache muß bei der Marktstudie berücksichtigt werden, denn hier gilt es, widerrechtliche Handelsbeziehungen mit einzukalkulieren, damit der erzielbare Marktanteil und die Aufnahefähigkeit des Marktes nicht zu positiv beurteilt werden.

---

1 Prof. Bachmann spricht von unternehmerischen Spezialproblemen: "Hier geht es unter anderem auch um solche Dinge wie Bestechung und Korruption, angefangen von Polizei, Zollbeamten, Devisenämtern, Konzessionsbehörden bis hinauf zu Richtern, Parlamentariern und Ministern, von Gesetzesumgehungen und Begünstigungen bis zu Sondergesetzen, Sonderkonzessionen oder schließlich auch Staatsstreichen." Vgl. hierzu: Bachmann, H., Die Problematik westlicher Privatinvestitionen in Entwicklungsländern, in: Außenwirtschaft, Bd. 28, Heft 3/4, September-Dezember 1973, S. 159.
Auch die kenianische Regierung hat inzwischen selbst zugegeben, daß zahlreiche unautorisierte Importlizenzen ausgegeben wurden, wobei auch Fälschungen vorgekommen seien. Man untersuchte diese Situation näher, nachdem der Wert der kenianischen Importe sich im Jahre 1974 gegenüber 1973 um rd. 71 % erhöht hatte. Nach Ansicht von Beobachtern sind auch Mitarbeiter der Lizenz- und Devisenkontrollbehörden in diese Vorgänge einbezogen. Nach ihrer Aufdeckung wurden über 300 Unternehmen zwangsweise geschlossen, darunter mehrere Textileinzelhandelsbetriebe, die Nichtstaatsbürgern gehörten. Vgl. hierzu: Mitteilungen der BfA, Weltwirtschaft am Jahreswechsel - Kenia -, Februar 1976, 26. Jahrgang, Nr. 37, S. 4.

5.7 Das Marktkriterium

Unter dem Marktkriterium soll verstanden werden, in welcher Größe der ausländische Markt neue Kapazitäten aufnehmen kann, aus denen der Investor seine Marktchancen spezialisieren kann. Mit aller Genauigkeit muß er den Markt untersuchen, d.h. für welche Produkte Nachfrage besteht, welche Preise erzielt werden können und welche Mengen verbraucht werden; denn vor der Auffassung, die Märkte in Entwicklungsländern seien "jüngfräuliche Märkte", auf denen jede Produktion ohne Schwierigkeiten abzusetzen sei, muß dringend gewarnt werden. "Gerade die Enge des Marktes etwa auf Grund der geringen Kaufkraft der Bevölkerung erfordert eine sorgfältige Marktanalyse."[1] Hingewiesen werden muß außerdem auf die Schwierigkeiten der Verwirklichung von Marktstudien in Entwicklungsländern, die darauf beruhen, daß das in diesen Ländern vorhandene statistische Material sowohl quantitativ als auch qualitativ in der Aktualität nicht ausreicht.[2]

5.7.1 Anfertigung einer Marktstudie und die Probleme ihrer Aussagekraft

Wie oben erwähnt, muß man zuletzt den Verbrauch und die Produktion von Textilien betrachten. In dieser Untersuchung wird der Schwerpunkt auf Baumwollprodukte gelegt, da der Themenkreis, wie in der Einleitung dieser Untersuchung bereits hingewiesen wurde, auf die Baumwollspinnerei eingeschränkt werden soll.

Folgende Tabelle erfaßt die augenblickliche Situation der Nachfrage und des Angebots in Kenia.

---

1 Vgl. Nürnberg, B., "In der dritten Welt als Unternehmer", in: Blick durch die Wirtschaft, hrsg. von der Frankfurter Allgemeinen, vom 26.8.1974.

2 Vgl. ebenda.

Tabelle No. 16 a Produktion und Importe an Textilien in Kenia 1972-1975 (in Mill. m^2)

Produktarten:	Lokalproduktion Kenia				Importe aus Drittländern				Importe aus OAG-Ländern			
Textilien aus	72	73	74	75	72	73	74	75	72	73	74	75
1. Baumwolle, insges.	16,34	17,oo	21,4o	23,51	12,27	9,o5	9,39	8,17	11,46	9,43	7,14	7,28
- ungebleicht, roh	3,74	2,5o	4,26	3,74	o,o5	o,o5	o,o8	o,o6	1,56	o,63	o,79	o,98
- gebleicht	o,46	o,5o	o,39	o,45	9,93	7,42	7,3o	7,oo	o,37	o,19	o,2o	o,18
- buntgewebt	1,13	1,oo	1,24	3,13	o,o6	o,12	o,1o	o,12	-	-	-	-
- Khaki-Stoffe	o,99	3,oo	5,62	5,99	o,31	o,28	o,3o	o,1o	3,7o	2,o9	1,63	1,oo
- stückgefärbt	1o,o2	1o,oo	9,89	1o,2o	o,53	o,35	o,49	o,39	o,o8	2,1o	o,91	o,86
- bedruckte M.	-	-	-	-	1,1o	o,48	1,12	o,5o	5,75	4,37	3,6o	4,25
- Sonstiges	-	-	-	-	o,29	o,35	-	-	-	o,o5	o,o1	o,o1
2. Synthetics,insges.	5,86	7,oo	7,55	7,73	12,87	19,89	18,1o	2o,88	o,o3	o,o2	o,o1	-
- ungebleicht, roh	-	-	-	-	-	o,o4	o,o3	o,o4	-	-	-	-
- gebleicht	-	-	-	-	o,24	o,16	o,26	o,15	-	-	-	-
- buntgewebt	-	-	-	-	1,o4	2,57	1,o5	2,7o	-	-	-	-
- stückgefärbt	2,57	3,oo	3,45	3,5o	7,58	8,41	8,58	8,59	-	-	-	-
- bedrucktes M.	3,29	4,oo	4,1o	4,23	3,18	7,71	7,68	7,9o	o,o3	o,o2	o,o1	-
- Sonstiges	-	-	-	-	o,83	1,oo	o,5o	1,5o	-	-	-	-
3. wiederverwerteten Fasern	3,56	3,oo	3,61	3,45	o,5o	o,73	o,81	o,78	o,74	-	o,31	-
GESAMT	25,76	27,oo	32,56	34,69	25,64	29,67	28,3o	29,83	12,23	9,45	7,46	-

Quelle: 1. Annual Trade Report of Tansania, Uganda, Kenya, hrsg. vom East-African Customs u. Excise Department, Mombasa, Jg. 1973, 1974, 1975;
2. Unido Advisory Service Market Survey, diverse Jahrgänge, eigene Berechnungen.

Tabelle No. 16 b Exporte und Verbrauch an Textilien in Kenia 1972-1975 (in Mill. m^2)

Produktarten:	Exporte in Drittländern				Exporte in OAG-Ländern				Verbrauch			
Textilien aus	72	73	74	75	72	73	74	75	72	73	74	75
1. Baumwolle, insges.	o,o5	o,o2	o,57	o,1o	o,16	o,o4	o,26	o,11	41,86	35,42	37,1o	38,75
- ungebleicht, roh	-	o,o2	o,35	o,o2	o,o1	-	o,o9	o,o2	5,34	3,16	4,77	4,74
- gebleicht	-	-	-	o,o1	-	-	o,o2	-	1o,76	8,11	7,87	7,62
- buntgewebt	-	-	-	-	-	-	-	-	1,19	1,12	1,34	3,25
- Khaki-Stoffe	-	-	o,o7	o,o2	o,o4	o,o1	o,o3	o,o4	6,94	5,36	7,45	7,o3
- stückgefärbt	o,o3	-	o,25	o,o5	o,o2	o,o1	o,12	o,o5	1o,58	12,44	11,o2	11,35
- bedrucktes M.	o,o2	-	-	-	o,o9	o,o2	o,o8	-	6,76	4,83	4,64	4,75
- Sonstiges	-	-	-	-	-	-	-	-	o,29	o,4o	o,o1	o,o1
2. Synthetics,insges.	o,15	o,o2	o,13	o,87	1,o7	o,99	o,95	o,95	18,o6	25,89	24,75	26,8o
- ungebleicht, roh	-	-	-	-	-	-	-	-	o,o4	o,o3	o,o4	-
- gebleicht	-	-	-	-	-	-	-	-	o,24	o,16	o,26	o,15
- buntgewebt	-	-	-	-	-	-	-	-	1,o4	2,57	1,o5	2,7o
- stückgefärbt	o,o4	-	o,o3	o,26	o,48	o,33	o,3o	o,35	1o,11	11,o8	11,7o	11,53
- bedrucktes M.	o,11	o,o2	o,1o	o,61	o,59	o,66	o,65	o,6o	5,8o	11,o5	11,o4	1o,92
- Sonstiges	-	-	-	-	-	-	-	-	o,83	1,oo	o,5o	1,5o
3. wiederverwerteten Fasern	-	o,o1	-	o,o1	o,32	o,o4	o,12	o,1o	4,48	3,68	4,63	4,12
GESAMT	o,2o	o,o5	o,7o	o,98	1,55	1,o7	1,33	1,16	64,4o	64,99	66,48	69,67

Quelle: 1. Annual Trade Report of Tansania, Uganda, Kenya, hrsg. vom East-African Customs u. Excise Department, Mombasa, Jg. 1973, 1974, 1975;
2. Unido Advisory Service Market Survey, diverse Jahrgänge, eigene Berechnungen.

Zunächst ist festzustellen, daß die Lokalproduktion[1] bis 1975 von 25,7 Mill. m^2 auf 34,7 gestiegen ist.[2] Dieser Wachstumsprozeß ist in erster Linie der kenianischen Regierung zu verdanken, die mit allen Mitteln versucht, die kenianische Textilindustrie leistungsfähiger zu gestalten, um damit die Importabhängigkeit gegenüber Drittländern und auch gegenüber den OAG-Ländern abzubauen.

Ein anderer Trend liegt in der Abkehr von der Herstellung einfacher Qualitäten. So stagniert die Produktion von ungebleichten und gebleichten Geweben aus Baumwolle, während die Produktion von buntgewebten, Khaki- und stückgefärbten Stoffen zunimmt.

Die Entwicklung der Importe zeigt, daß sich auf Grund steigender Produktionskapazitäten die Abhängigkeit vom Ausland in manchen Produktsparten abschwächt.

Diese Entwicklung ist insbesondere bei den gebleichten Geweben festzustellen.

Betrachtet man die Tendenz bei den synthetischen Geweben, so kann man feststellen, daß die Lokalproduktion zwar in einigen Bereichen zunimmt,[3] die Importabhängigkeit jedoch nicht abnimmt. Dieser Trend resultiert daraus, daß der Verbrauch an

---

1 Angaben über Lokalproduktion, vgl. Tabelle No. 14 in Abschnitt 4.2.3.3 dieser Arbeit.

2 Vgl. auch o.V., "Ausbau der Textilindustrie - Kenia -", in: Zeitschrift für die gesamte Textilindustrie, Heft 5, Mai 1976, S. 396, im folgenden zitiert als: "Aufbau der Textilindustrie".

3 Geplant ist nördlich von Nairobi eine Anlage der African Synthetic Fibre Ltd., an der eine indische Gesellschaft und die staatliche Entwicklungsgesellschaft I.C.D.C. von Kenia mit je 5o % beteiligt sind. Auf dieser Anlage sollen mit zunächst 1.ooo Arbeitskräften 2oo t/Jahr Nylongarn hergestellt werden. Später sollen auch Nyloncordeinlagen für Fahrzeugreifen und Polyestererzeugnisse produziert werden. Vgl. hierzu: o.V., "Ausbau der Textilindustrie", a.a.O., S. 396.

synthetischen Geweben von 1972 bis 1975 um das Doppelte gestiegen ist. Am deutlichsten ist dies zu erkennen bei den stückgefärbten Stoffen und bei bedrucktem Material.

Auffällig ist weiterhin, daß der Export von Textilien sich nicht positiv entwickelt hat. Das liegt daran, daß es - wie vielen Entwicklungsländern - auch Kenia noch nicht gelungen ist, Qualitäten herzustellen, die auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig sind.

Zieht man Bilanz, so betrug die Lücke zwischen Lokalproduktion und Eigenverbrauch 1972 38,6 Mill. m^2, 1975 betrug sie 34,9 Mill. m^2.

Um den Verbrauch an Textilien beispielsweise als Richtgröße für die Benötigung von Baumwollgarnen zu charakterisieren, hat der Verfasser den Bedarf und die Lokalproduktion bis 1980 geschätzt, Angebots- und Nachfragemengen gehen aus folgender Tabelle No. 17 hervor.

Tabelle No. 17 Bedarf und Angebot von Textilien in Kenia, 1975 - 198o (in Mill. m^2)

Produktarten:	Bedarf			Angebot (ohne Importe)		
Textilien aus	1975	1977*	198o*	1975	1977*	198o*
1. Baumwolle, insg.	38,75	5o,5o	5o,oo	23,51	5o,oo	57,75
- ungebleicht, roh	4,74	3,oo	2,3o	3,74	2,5o	o,7o
- gebleicht	7,62	1o,oo	8,9o	o,45	o,5o	6,75
- buntgefärbt	3,25	1,2o	1,2o	3,13	1,oo	2,oo
- Khaki-Stoffe	7,o3	9,oo	1o,5o	5,99	5,oo	6,oo
- stückgefärbt	11,35	18,oo	2o,oo	1o,2o	13,5o	13,8o
- bedrucktes M.	4,75	8,5o	12,oo	-	27,5o	28,5o
- Sonstiges	o,o1	o,8o	1,1o	-	-	-
2. Synthetics, insg.	26,8o	37,5o	4o,oo	7,73	8,3o	13,55
- ungebleicht, roh	-	-	-	-	-	-
- gebleicht	o,15	-	-	-	-	-
- buntgewebt	2,7o	3,7o	4,4o	-	1,3o	2,3o
- stückgefärbt	11,53	15,8o	16,2o	3,5o	3,oo	6,25
- bedrucktes M.	1o,92	16,oo	18,oo	4,23	4,oo	5,oo
- Sonstiges	1,5o	2,oo	1,4o	-	-	-
3. wiederverwerteten Fasern	4,12	3,oo	3,oo	3,45	3,oo	3,oo
GESAMT	69,67	9o,5o	99,oo	34,69	61,3o	74,3o

* für 1977 und 198o: Schätzwerte.

Quelle: 1. Aus Unterlagen des Industrial Survey and Promotion Centre, Nairobi, 1976;
2. Unido Advisory Service Market Survey 1975, eigene Berechnungen.

Das Ergebnis zeigt, daß der Verbrauch an Baumwollprodukten, synthetischen Produkten und Produkten aus wiederverwertbaren Fasern bis 1980 auf 990 Mill. m^2 ansteigen wird. Davon können 74 Mill. m^2 durch die Lokalproduktion gedeckt werden.[1]

Es ist also weiterhin notwendig, eine Lücke von rd. 25 Mill. m^2 durch den Import zu decken. Aus dieser Situation könnte man ableiten, daß insbesondere auf dem Baumwollsektor noch nicht ausgenutzte Kapazitäten bestehen, zumal der steigende Verbrauch implizit eine steigende Nachfrage an Baumwollgarnen mit sich zieht.

Auch einen wachsenden Bedarf an Nähgarn könnte man aus der Entwicklung des Verbrauchs von Textilien ableiten.

Die Lokalproduktion beläuft sich zur Zeit auf etwa 40 t im Monat.[2] Schätzt man den Bedarf an Nähgarn nun nicht nur an dem Verbrauch von Textilien generell, sondern orientiert sich

---

1 Die Reduzierung der Lücke zwischen Bedarf und Produktion von 1972 = 38,6 Mill. m^2 auf 24,7 Mill. m^2 in 1980 ergibt sich aus der Tatsache, daß bis 1977 weitere Kapazitäten geschaffen werden. Das gilt für das Baumwolltextilprojekt der Nanyuki Textile Mills Ltd. in Nanyuki, einem Gemeinschaftsunternehmen, an dem sich das deutsche Unternehmen Lohmann KG aus St. Arnold in Westfalen beteiligt hat. Die deutsche Entwicklungsgesellschaft finanziert den Betrieb mit rd. 4 Mill. DM, etwa 10 % des gesamten Investitionsaufwandes. Die Garnproduktion ist bereits angelaufen. Im Bau befindet sich das größte Textilprojekt Kenias, die Rift Valley Textiles Ltd., ein integrierter Textilbetrieb mit einem Investitionsvolumen von 75,6 Mill. DM, einer angestrebten Produktion von rd. 12 Mill. m^2 und einer Beschäftigtenzahl von rd. 1.000. Anteilseigner sind die Regierung von Kenia mit 34 %, die deutsche Seditex Hamburg mit 29 %, die Internationale Finance Cooperation mit 18 % und die DEG mit 16 %. Der Verfasser konnte bei Besichtigung der Baustelle in Eldoret noch nicht erfahren, welche Produkte dieser Betrieb herstellen wird. Es ist anzunehmen, daß er hauptsächlich synthetische Fasern verarbeiten wird.

2 Produziert wird die Menge von der einzigen Nähgarnfabrik Kenias, der EAST-AFRICAN-FINESPINNERS Ltd., Nairobi. Das Werk wurde 1973 fertiggestellt. An ihm sind beteiligt mit 70 % die staatseigene Entwicklungsgesellschaft, die deutsche Amatex GmbH Münster mit 30 %. Der Investitionsaufwand betrug 7,8 Mill. DM.

an den Importen, so unterliegt diese Analyse einigen Schwierigkeiten. Probleme tauchen bereits bei der Erfassung der mengenmäßigen Einfuhr auf. In dem von der ostafrikanischen Gemeinschaft jährlich publizierten Annual trade report, der den Außenhandel der Länder Tansania, Uganda und Kenia quantitativ erfaßt, werden unter einer bestimmten Zollnummer die Importe von Baumwollgarnen und Nähfäden registriert. Folgende Tabelle No. 18 verweist auf die Importentwicklung von Baumwollgarnen und Nähgarnen.

Die Entwicklung der Importe von Baumwollgarnen und Nähfäden zeigt von 197o bis 1975 eine ansteigende Tendenz. Insbesondere die Zollnummer 65142o steigt bis 1974 auf 232,1 t an.

In jenem Jahr beantragte die Firma East-African-Finespinners bei der Regierung einen Totalstopp für die Zollnummer 65142o zum Schutz der eigenen Produktion. Da man sich bisher auf eine "open general licence"[1] beschränkte und diese jeweils für 6 Monate galt, strömte Ende 1974 noch ein gesamter Jahresbedarf nach Kenia hinein. Dieser ist nun heute im Jahre 1976 verbraucht. Zu erkennen ist jedoch, daß im Jahre 1975 trotz des Importstopps 69 t der Zollnummer 65142o importiert wurden. Insgesamt betrug die Einfuhr 1975 112 t. Der Importstopp wirkte sich zwar aus - die Importe fielen von insgesamt 384 t auf 112 t -, jedoch wurde die Lokalproduktion nicht sonderlich dadurch geschützt.

Dieses Beispiel soll zeigen, daß man sich auf Importrestriktionen in Kenia nicht verlassen kann. Dieser Unsicherheitsfaktor liegt in der Vergabe der Lizenzen begründet. Sämtliche Textilimporte unterliegen einer Einfuhrerlaubnis. Diese sogenannte "Licence" wird von der Kenia-National Trading Co. erlassen. Man hat inzwischen erfahren, daß die Importgenehmigungen

1 Vgl. Mitteilungen der BfA, Kurzmerkblatt Kenia, 23. Jahrgang, Nr. 78, März 1973, S. 4.

Tabelle No. 18 — Importe von Baumwollgarnen und Nähgarnen von 1970 bis 1975

*Mengenangaben in to

Produkt/Zollnummer	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Zollnummer: (1) 651300 Baumwollgarne und Nähfäden, ungebleicht nicht mercerisiert Nicht für den Einzelhandelsabsatz bestimmt	Indien 1,8	-	-	-	BRD 5,0 Indien 0,2 Pakistan 6,7 England 0,4	Pakistan 5,1 Schweiz 0,2
Total	1,8	-	-	-	12,3	5,3
Lokalverbrauch	1,8	0,3	-	-	12,3	5,3
Zollnummer: (2) 651410 Baumwollgarne und Nähfäden, gebleicht, gefärbt, mercerisiert Nicht für den Einzelhandelsabsatz bestimmt	Schweiz 0,1 England 1,9 Indien 9,5 Pakistan 1,9 DDR 0,3 Ungarn 0,2 Japan 0,8 Niederlande 5,7 Spanien 0,3	DDR 1,7 Indien 19,9 Japan 1,5 Niederlande 4,3 Pakistan 4,8 Ägypten 1,2 England 0,2	DDR 0,2 Ungarn 0,4 Indien 10,7 Japan 2,4 Pakistan 3,4 England 1,5 USA 1,5	Tschechosl. 0,6 Indien 13,1 Italien 2,5 Japan 0,5 Pakistan 4,5 Schweden 0,3 Schweiz 1,0 England 1,7	BRD 36,9 Ungarn 4,6 Indien 15,0 Israel 1,0 Japan 4,9 Pakistan 98,0 Schweiz 0,6 England 1,5 USA 0,2	Tschechoslow. 7,8 Indien 1,1 Japan 19,5 Pakistan 3,2 Schweiz 0,8 England 10,3
Total	20,7	33,6	18,6	24,2	152,7	42,7
Lokalverbrauch	19,1	25,5	21,7	18,7	63,3	38,8
Zollnummer: (3) 651420 Baumwollgarne und Nähfäden, gebleicht, gefärbt, mercerisiert Für den Einzelhandel bestimmt	England 14,5 Indien 57,2 Pakistan 89,1 Österreich 1,1 China 0,7 Tschechosl. 37,1 Frankreich 1,1 DDR 38,8 BRD 0,7 Ungarn 1,4 Israel 0,1 Italien 0,8 Japan 0,8 Polen 4,9 Spanien 0,8 Schweden 1,6 Schweiz 0,2 USA 0,1	Österreich 0,2 China 1,2 Tschechosl. 61,0 Frankreich 1,7 DDR 43,4 BRD 11,3 HongKong 0,3 Ungarn 0,2 Indien 49,4 Israel 0,1 Italien 4,2 Japan 1,3 Pakistan 16,7 Polen 9,9 Spanien 0,6 Schweden 2,4 Schweiz 0,2 England 11,8 Jugoslaw. 0,1	Österreich 0,2 China 0,8 Tschechos. 47,4 DDR 26,1 BRD 11,9 Ungarn 0,5 Indien 39,2 Israel 0,2 Italien 2,6 Japan 1,2 Niederl. 0,5 Pakistan 155,0 Polen 3,5 Spanien 0,1 Schweden 0,9 UdSSR 0,1 England 22,4	Brasilien 0,1 China 0,9 Tschechosl. 18,3 DDR 3,4 BRD 1,2 Ungarn 3,6 Indien 95,0 Israel 1,0 Italien 1,5 Japan 6,9 Pakistan 270,6 Polen 3,5 Spanien 2,4 Schweden 3,5 Schweiz 0,4 UdSSR 5,0 England 28,5	China 0,3 Tschechosl. 0,1 Ägypten 0,9 Frankreich 0,1 DDR 1,1 BRD 1,8 Ungarn 2,2 Indien 23,8 Japan 31,5 Pakistan 158,9 Polen 6,2 Spanien 0,4 Schweden 3,1 Schweiz 0,8 England 0,9	Frankreich 0,4 BRD 0,2 Indien 1,9 Japan 0,7 Pakistan 65,3 Schweden 0,5 England 0,4
Total	251,0	216,0	312,6	445,8	232,1	69,4
Lokalverbrauch	253,5	359,7	323,1	370,2	209,4	140,7
Gesamt 2 + 3 Import	271,7	249,6	331,2	470,0	384,8	112,1

Quelle: Annual Trade Report of Tanzania, Uganda and Kenya, hrsg. vom Statistical Branch East-African Customs and Excise Department Customs House, Nairobi, 1970 - 75 und: Eigene Berechungen

* Die OAG gibt die Mengen in Quintal an. 1 Quintal = 100 kg (1 Doppelzentner)

auch schon direkt vom Wirtschaftsministerium erteilt wurden. Gegen ein Entgelt soll es möglich sein, sich die Licence zu erkaufen, unabhängig davon, ob der Importartikel vom kenianischen Markt verkraftet werden kann.[1] Daß derartige Vorgänge unüberschaubare Folgen auf die heimische Marktsituation haben, und damit jede errechnete Marktlücke des Investors unrealistisch wird, ist wohl verständlich.Hinzu kommt die Ungenauigkeit dieser Statistik, die auf den oben genannten Schwierigkeiten der mengenmäßigen Erfassung beruht.

Die Hersteller von Nähgarn fakturieren ihr Produkt in "m" bzw. yards. So werden zum Beispiel 1o Gross Nähgarnspulen fakturiert, wobei jede Spule mit 1.ooo yards bewickelt ist. Durch Umrechnung der Länge in Gewichtseinheiten mit Hilfe der Garnnummern[2] läßt sich das Nettogewicht errechnen. Bekanntlich werden nun aber Nähgarne sowohl auf Pappröllchen als auch auf Holzdocken aufgespult, so daß eine unterschiedliche Tara entsteht. Die Taragewichte werden aber auf Fakturen, die sich auf Längeneinheiten beziehen, nicht genannt.

Da nun der ostafrikanische Zoll nur Bruttogewichte registriert, bleiben die Taragewichte wegen der unterschiedlichen Versandart (Papierröllchen, Holzdocken) unbekannt und verfälschen somit jede genaue Mengenanalyse der Nähgarnimportstatistik.[3]

Von gleicher Bedeutung wie die Analyse des Mengenbedarfs ist die Untersuchung darüber, welche Preise vom Produzenten für Baumwollprodukte, Mischfaserprodukte und Nähgarne erzielt werden können.

---

1 Aus Gesprächen des Verfassers mit Unternehmern in Nairobi, Februar 1976.

2 Die Garnnummer ergibt sich aus folgender Rechnung: Garnnummer = Länge in cm, dividiert durch das Gewicht, ausgedruckt in kg.

3 Von den Bruttogewichten der Importstatistik müßten etwa 36,5 % subtrahiert werden, um zu Nettogewichten zu kommen, wenn die hypothetische Aufteilung der Importe annähernd der Wirklichkeit entspricht.

Wie erwähnt, unterliegt auch Kenia schon - ebenfalls wie die Bundesrepublik Deutschland - speziell bei den Mischfasergeweben einem immensen Importdruck aus "Niedriglohnländern". Insofern muß bei der Preiskalkulation berücksichtigt werden, daß die einheimisch erzielbaren Preise für Baumwollprodukte sich einer starken Konkurrenz durch Dumpingpreise bei Mischfasergeweben stellen müssen.

In der Regel setzt sich der Preis (z.B. Locco Nairobi) für importierte Artikel, die einer Zollbelastung unterliegen, wie folgt zusammen:

Cif-Preis des Lieferanten (Mombasa)

+ Zollkosten
+ Verschiedene Hafengebühren
+ Transportkosten Mombasa-Nairobi
+ Finanzierungskosten, z.B. Gebühren im Zusammenhang mit der Eröffnung eines Akkreditivs
+ Lizenzerlaubnis

Daraus ergibt sich eine gesamte Zollbelastung von etwa 45 - 5o % des Cif-Wertes.

Auf Grund dieser hohen Belastung wäre es auf dem Baumwollsektor möglich, die einheimische Produktion konkurrenzfähig zu halten. Dies bestätigt folgende Tabelle.

Tabelle No. 19 Verkaufspreise für Baumwollprodukte im Vergleich zu importierter Ware, Stand: 1976, in DM/m

Artikel (1oo % Baumwolle)	Import-Preis Cif-Preis + 45-5o % Zollbelastung	Verkaufspreis Kenia - für lokal hergestellte Produkte
Gefärbtes Leinen	2.4o	1.72
Gefärbte Popeline	2.48	2.1o
Gefärbter Drell	2.15	2.55
Bedrucktes Material für die Bekleidungsindustrie	2.25	1.9o
Buntgewebte oder garngewebte Stoffe	2.39	2.39

Quelle: Nach Aussagen des Industrial-Survey and Promotion Centre und eigene Ermittlungen, Nairobi, Februar 1976.

Der Vergleich von Importpreisen und Lokalpreisen zeigt, daß die Konkurrenzsituation nur bei Produkten niedriger Qualität nicht gegeben ist. Aus dieser Tatsache läßt sich erklären, warum beispielsweise die Einfuhr von ungebleichtem Baumwolltuch keiner Zollbelastung unterliegt.

Eine akute Konkurrenzgefahr besteht wieder bei höherwertigen Stoffen wie Drell und buntgewebten Stoffen.

Eine weitere Konkurrenzgefahr besteht in der zunehmenden Einfuhr sehr billiger Mischfasergewebe.

Es ist eine bekannte Tatsache, daß synthetische Gewebe, insbesondere Mischfasergewebe, auf Grund ihrer pflegeleichten Eigenschaften und insbesondere ihrer Dumpingpreise in den letzten 2 Jahren "ein Schlager" auf dem afrikanischen Markt geworden sind. Diese Tendenz läßt sich aus folgender Importstatistik ablesen:

Tabelle No. 2o Netto-Importe Kenia 1969 bis 1974 (in DM)

Jahr	Produkte aus Baumwollfasern	Produkte aus Chemiefasern
1969	13.153.32o DM	16.1o1.36o DM
197o	6.88o.48o DM	26.327.16o DM
1971	8.o3o.16o DM	25.827.84o DM
1972	5.259.96o DM	23.857.92o DM
1973	4.227.12o DM	46.163.16o DM
1974	8.7oo.48o DM	56.45o.52o DM

Quelle: Economic-Survey, Central Bureau of Statistics, Nairobi 1975, S. 76.

Im Juni 1975 hat man eine kurzfristige Importstatistik durchgeführt, um die Arten örtlich hergestellter Artikel zu identifizieren, die von den Dumpingimporten besonders ungünstig betroffen sind.

Die Importstatistik hatte folgendes Bild und wurde überschrieben mit "Glanzlichter billiger Konkurrenzimporte".

Die am meisten betroffenen Güter sind: Popeline, Hemdentuch und andere Weißwaren aus Baumwolle und gemischten Fasern, außerdem bedruckte Kleiderstoffe, "Khangas"[1] aus Baumwolle und Kunstfasern.

Wie aus der Statistik für den Monat Juni 1975 hervorgeht, wurden die Importgewebe zwischen o,73 DM und 1,8o DM verkauft. Wären diese Artikel zu regulären Preisen importiert worden, so würde ihr Verkaufspreis auf dem kenianischen Markt zwischen 3,5o bis 4,oo DM liegen und damit den Absatzmarkt der inländischen Produktion nicht gefährden. Dieses Beispiel zeigt, daß man auch in Kenia den Druck aus sogenannten Niedriglohnländern ertragen muß.

1 Khangas sind feste Baumwollstoffe, z.B. zur Herstellung von Armeehemden und Safaristoffen.

Tabelle No. 21 Konkurrenzimporte aus Niedriglohnländern im Monat Juni 1975

Artikel	Preis DM/m	Importierte Menge m	Gesamtwert aller Importe DM	Herkunftsland der Importe	Datum der Einfuhr
Polyestergewebe und/oder loo % Nylongewebe	o,96	11o.ooo	1o5.6oo	Japan	6.6.75
loo % Polyester, Acryl- oder Polyestermischgewebe	o,96	135.ooo	129.6oo	Japan	6.6.75
loo % Polyester und Polyestermischgewebe	1,2o	3oo.ooo	36o.ooo	Japan	7.6.75
loo % Polyester, Nylon-Mischfasergewebe	o,96	4o.ooo	38.4oo	USA	12.6.75
Polyestermischgewebe für DOB + synthetische Gewebe	o,95	16o.ooo	152.ooo	Japan	12.6.75
loo % Polyester, synth. Mischfasergewebe für die Bekleidungsindustrie	1,19	16o.ooo	19o.4oo	Japan	12.6.75
loo % Polyester/Viscose	1,91	1o.ooo	19.1oo	Japan	12.6.75
loo % Polyester, Acryl-Mischfasergewebe	1,19	135.ooo	16o.65o	Japan	12.6.75
loo % Polyester, Acryl-Mischfasergewebe	1,19	4o.ooo	38.4oo	Japan	12.6.75
Synthetische Gewebe, Mischg.für Hemden u.DOB	1,19	16o.ooo	19o.4oo	Japan	13.6.75
Polyester/Mischfasergewebe für Bekl.	1,19	8o.ooo	95.2oo	Japan	13.6.75
Mischfasergewebe, loo % Polyester, Acryl	o,96	22.ooo	21.12o	Hongkong	14.6.75
loo % Polyestergewebe	1,62	15o.ooo	393.66o	Japan	15.6.75
loo % Polyester gefärbt/ bedruckt	1,79	1oo.ooo	179.ooo	Korea	16.6.75
Polyester/Mischfasergewebe	o,92	37o.ooo	313.168	BRD	16.6.75
Polyestermischgewebe,gefärbt	1,64	2oo.ooo	328.ooo	Japan	18.6.75
Polyestermischgewebe f.DOB	o,96	16o.ooo	153.6oo	Japan	21.6.75
Polyestergewebe und/oder loo % Nylongewebe	o,73	2oo.ooo	146.ooo	Japan	24.6.75
loo % Polyester, Acryl-Nylon- und Polyestermischgewebe für Hemden	1,21 1,21	1o.ooo 3o.ooo	12.1oo 36.3oo	Hongkong Japan	24.6.75 24.6.75
Polyester/Baumwollgewebe gefärbt und/oder bedruckt	o,85	8o.ooo	68.ooo	Japan	24.6.75
loo % Polyestergewebe für die Bekleidungsindustrie	1,64	2oo.ooo	328.ooo	Japan	26.6.75
loo % Polyester für DOB	1,86	3o.ooo	55.8oo	Japan	26.6.75
loo % Polyester für die Bekleidungsindustrie gefärbt, bedruckt	o,96	2o.ooo	19.2oo	Japan	3o.6.75
loo % Polyester, Acryl-Nylon-Mischfasergewebe	o,97	65.ooo	63.o5o	Hongkong	3o.6.75
loo % Polyester gemischt/ Synthetic	o,84	7o.ooo	58.8oo	Japan	3o.6.75
TOTAL	1,19	3.o37.ooo	3.655.548		

Quelle: Aus Unterlagen des Industrial Survey and Promotion Centre, Nairobi, Februar 1976, und eigene Berechnungen.

Nun könnte man in Kenia jedoch einige Wege zur Bekämpfung von Dumpingimporten aus Übersee einschlagen. Die wesentlichsten davon sind die folgenden:

(1) Drastische Erhöhung der Einfuhrzölle.
(2) Aufrechterhaltung und Erhöhung besonderer Zölle.
(3) Beschränkung des Imports von Textilien auf Artikel mit Mindest-Cif-Preisen.
(4) Mengenmäßige Beschränkung, d.h. Begrenzung der Menge von Einfuhren bestimmter Artikel unter Berücksichtigung inländischer Nachfrage und einheimischer Produktion.
(5) Erhöhung der Verkaufsteuer auf Importe.

Die Vorschläge gemäß (1) und (2) sind nicht sofort durchführbar. Änderungen von Außenhandelstarifen können nur erfolgen in Gemeinschaft mit den anderen beiden Mitgliedsstaaten der OAG. Auslandsschutzzölle können daher nicht sofort als Lösung der Probleme in der Textilindustrie eingesetzt werden.

In Vorschlag (3), wonach Importe von Geweben einen Mindest-Cif-Preis und darüber erreichen sollten, gibt es auch einige praktische Schwierigkeiten. Wenn Mindest-Cif-Preise festgesetzt werden, können Importeure Textilien zu gegenwärtig herrschenden Dumping-Preisen einführen, indem sie sie künstlich erhöhen auf normale Preise mit stillschweigender Duldung der ausländischen Partner. Dies verschafft einen einfachen Durchlaß für illegalen Devisentransfer.[1]

Mindest-Cif-Preise für bestimmte Bekleidungsimporte wären durchführbar. Hierzu bedarf es aber einer ausführlichen Studie innerhalb der Textilbranche.

---

1 Kenia leidet insbesondere unter dem illegalen Devisentransfer. Nach Auskunft vieler Industrieller hat der Verfasser in Nairobi erfahren, daß selbst bekannte Firmen aus aller Welt sich illegaler Devisentransfers bedienen.

Zur Ausführung von Vorschlag (4) wäre eine detaillierte Analyse der Importe, mindestens der letzten 2 bis 3 Jahre, sowie eine Aufgliederung der inländischen Produktion nötig.

Die einzige praktisch durchführbare und sofortige Lösung des Problems, dem die Industrie gegenübersteht, ist, die billigen, importierten, volkstümlichen Gewebe mit einer hohen Verkaufsteuer zu belasten (5). Neue Marktanalysen haben ergeben, daß die Gewinne aus den billigen Importen nicht im wesentlichen an den Kunden weitergegeben werden, sondern in die Taschen der Großhändler fließen und zum größeren Teil in die der Einzelhändler. Es erscheint daher wichtig, die Verkaufsteuer auf billige importierte Gewebe derartig zu erhöhen, daß ihre Endpreise normal erscheinen. "Hierdurch würden die unerhörten Profite, die wie ein Goldregen auf Groß- und Einzelhändler fielen, nun dem Finanzministerium zugeführt und gleichzeitig würde die heimische Textilindustrie geschützt."[1]

Einer ähnlichen Situation unterliegen die Preise bei Nähgarnen. Auch dieses Produkt unterliegt Billigimporten aus Taiwan, der Tschechoslowakei und insbesondere Indien. In Kenia hergestellte Nähgarne werden zu folgenden Preisen verkauft:

---

1 Aus Unterlagen des Industrial Survey and Promotion Centre, Ministry of Commerce and Industry, Nairobi, Februar 1976.

Tabelle No. 22 Verkaufspreise von Nähgarnen in Kenia (DM/kg)

Produkt	Preis in Kenia	Aufmachung
Nm 18/3		
a) weiß, nicht mercerisiert	9,23 DM	Industriegarn
b) gefärbt	11,62 DM	auf Konen
Nm 4o/1		
roh	8,9o DM	auf Konen
Nm 6o/1		
roh	9,1o DM	auf Konen
Nm 85/3		
weiß	24,5o DM	Nähgarnpappröllchen
gefärbt	25,2o DM	1 Spule = 1.ooo yards*
Nm 85/3		
weiß	23,3o DM	1 Kone =
gefärbt	24,oo DM	1o.ooo yards

Quelle: Eigene Berechnungen.
* 1.ooo yards = 914 m.

Aus der Nähgarnimportstatistik von Kenia ist zu entnehmen, daß Nähgarn (gefärbt, mercerisiert), welches für den Einzelhandelsabsatz bestimmt ist, zu einem Durchschnittspreis von etwa 7,8o DM in Kenia angeboten wird.

5.7.2 Absatzchancen in Drittländer und nach Europa

Zur Beurteilung der Absatzchancen auf fremden Märkten sind zunächst die Partnerländer Kenias innerhalb der ostafrikanischen Gemeinschaft heranzuziehen. Rein definitorisch nennt man den Handel mit OAG-Ländern nicht Export, sondern die Statistiken erfassen die Warenbewegungen als "Transfer" in die Partnerländer. Insgesamt haben sich die Handelsbeziehungen unter den drei Ländern, Kenia, Tansania und Uganda, seit 1974 stark ver-

schlechtert.[1] Sowohl der Export Kenias nach Uganda als auch nach Tansania zeigt 1975 im Vergleich zu 1974 eine abnehmende Tendenz. Bezieht man sich auf den Export von Textilprodukten, so zeichnet sich auch hier ein negativer Trend ab.[2]

Die Gründe für die negative Entwicklung sind vorrangig in der politischen Zielrichtung dieser Länder zu finden.[3]

Daraus resultiert, daß jedes Land anstrebt, sich selbst zu versorgen, so auch in der Textilindustrie, um eine langfristige Abhängigkeit zu vermeiden.

Zweitens hat, wie erwähnt, jedes OAG-Land, so auch Kenia, in der Textilindustrie schwer damit zu kämpfen, den eigenen Bedarf zu decken. Das ist das Hauptziel. Es konnte bis heute nicht realisiert werden.

Somit kann man die OAG-Partner als Erweiterung des Absatzmarktes insbesondere im Bereich der Textilindustrie von vornherein außer acht lassen. Es wird sich in der Zukunft zeigen, ob die ostafrikanische Gemeinschaft noch existenzberechtigt bleibt.

Es müßte außerdem untersucht werden, ob angrenzende Exportmärkte bestehen. Es wurde bereits darauf hingewiesen, daß der Export in Drittländer nur dann von der kenianischen Regierung unterstützt wird, wenn der eigene Bedarf durch die Lokalproduktion gedeckt wird. Da dieses Ziel jetzt nicht erreicht werden kann, kommt man in Kenia schon vorzeitig zu dem Entschluß, eine exportorientierte Strategie zu unterstützen, um

---

1 Vgl. Tabellen No. 9 und No. 1o auf Seite 88 dieser Arbeit.
2 Vgl. Tabelle No. 16 auf Seite 153 dieser Arbeit.
3 Vgl. Abschnitt 4.1.1 dieser Arbeit.

Devisen zu erhalten. Bei Neuinvestitionen ist also diese Möglichkeit nicht von vornherein auszuschließen.

Was die Exportmärkte innerhalb Afrikas angeht, so bieten sich beispielsweise die Länder Burundi, Ruanda, Zaire und Somalia an.

Die kleinen Staaten Burundi und Ruanda haben jedoch keinen Zugang zum Meer. Waren nach Ruanda müssen von Mombasa per Bahn durch Kenia und dann von der Endstation der Bahnlinie in Uganda noch viele Kilometer mit dem LKW transportiert werden. Waren nach Burundi müssen das gesamte Territorium von Tansania durchfahren, um dann auf dem Lake-Tanganyika mit dem Schiff von Kigoma nach Usambara befördert zu werden. Auch der Ostteil von Zaire ist von der Ostküste Afrikas schwer zu versorgen. Das relativ reiche Zambia leidet unter den gleichen Schwierigkeiten.

Auf Grund dieser Versorgungsschwierigkeiten, die man beseitigen könnte, indem man den Lufttransport benutzt, der allerdings sehr teuer ist, ist die Einbeziehung der oben genannten Märkte in die Suche nach weiteren Absatzchancen als nicht positiv zu bezeichnen. Man müßte jedoch diese Erkenntnis dann einschränken, wenn der Bedarf an Textilien in diesen Ländern so hoch ist, daß eventuell hohe Aufträge der Transportkriterium kompensieren. Hierzu bedarf es exakter Marktstudien, deren Anfertigung sicherlich denselben Schwierigkeiten unterliegt wie in Kenia.

Eine letzte Möglichkeit zur Erweiterung des lokalen Absatzmarktes bietet sich in dem Export nach Europa. Das Hauptkriterium für diese Entscheidung - die Zollbelastung - würde diesen Entschluß nicht hemmen, denn Kenia hat freie Einfuhr in die EG-Staaten.

Hierbei tritt jedoch ein anderes großes Problem auf: Die zeitliche Verzögerung von der Produktion bis zur Auslieferung, hervorgerufen durch den langen Transportweg. Textilien unterliegen dem Modetrend[1] und erfordern bezüglich der Produktion schnelle Anpassung an die Käuferwünsche. Es wäre zu untersuchen, beispielsweise Garne nach Europa zu exportieren, da diese nicht unbedingt modeabhängig sind. Der Verfasser zeigt jedoch in Kapitel 8 dieser Arbeit, daß auch dieser Schritt nicht lohnend ist.

Eine weitere Schwierigkeit läge in der Qualität der Produkte. Es hat sich immer wieder in den letzten Jahren gezeigt, daß man in Entwicklungsländern wie Kenia nicht an den in Europa gewohnten Qualitätsstandard herankommt.[2]

Diese Faktoren entsprechen der Realität und erschweren in hohem Maße den Export nach Europa.

5.7.3 Ergebnis der Marktanalyse

Vorab muß erwähnt werden, daß das Ergebnis der Marktstudie über Realisierung oder Nichtrealisierung eines neuen Investitionsprojektes mitentscheidet. Aus diesem Grunde darf diese Analyse niemals aus der optimistischen Grundüberlegung heraus erfolgen, in Entwicklungsländern sei jedes Produkt ohne weiteres abzusetzen.

Auch die Analyse über noch bestehende Kapazitäten muß mit großer Zurückhaltung bewertet werden, wie das Beispiel Kenia zeigt. Auch wenn der Verbrauch von Textilien darauf hindeutet,

---

1 Vgl. auch Umfrage an deutsche Textilunternehmen in Kapitel 1.3 dieser Arbeit.

2 Bei Nähgarnen beispielsweise ist außerdem die Aufmachung auf Röllchen von großer Bedeutung. Es ist sehr schwierig, eine Nähgarnrolle mit afrikanischem Markenzeichen und einer ungängigen Größe auf dem deutschen Markt zu verkaufen.

daß die Produktion von Baumwollgarnen, wenn man sich auf die Spinnerei beschränkt, gesteigert werden könnte und vielleicht auch noch mehr Nähgarn gebraucht wird, so dürfen eine Reihe von Sonderfaktoren nicht übersehen werden. Wer sich auf dem kenianischen Markt durchsetzen will und illegalem Devisentransfer und Dumpingimporten, hauptsächlich von Mischfasergeweben, standhalten kann, ist durchaus in der Lage, ein neues Textilprojekt zu realisieren.

Es muß außerdem dringend davor gewarnt werden, die fehlenden Absatz auf Grund billiger Dumpingimporte durch Exportmöglichkeiten in andere Länder und nach Europa substituieren zu können. Daß diese Methode auf Widerstand der kenianischen Regierung stoßen könnte und unüberschaubare Probleme bei dessen Realisierung auftreten könnten, wurde oben bereits angeschnitten.[1]

Als Fazit kann nur gezogen werden, daß der kenianische Textilmarkt zur Zeit nicht so aufnahmefähig ist, wie es die Statistiken ausdrücken. Diese Tatsache birgt Ungewißheit, Gefahren und Probleme in sich, die nach Auffassung des Verfassers nur von demjenigen gelöst werden können, der mit Hilfe eigener Erfahrungen auf diesem Markt in äußerster realistischer Nüchternheit seine zukünftigen Marktchancen beurteilen kann.

5.8 Das Personalkriterium

Das Personalkriterium ist eines der wichtigsten Kriterien und erfordert exakte Kenntnis des Investitionslandes.

Die Mentalität und der Stand eines kenianischen Arbeiters in der Familie spielen hierbei eine wichtige Rolle. Um die Probleme

---

1 Der Verfasser behandelt in Kapitel 8 im Rahmen eines Spinnkostenvergleichs die Frage, ob der Export von in Kenia hergestellten Garnen nach Europa speziell Deutschland, rentabel ist.

des kenianischen Industriearbeiters aufzuzeigen, muß ein kurzer Überblick über die Zusammenhänge der Entwicklung eines Afrikaners vom Ackerbauern zum Industriearbeiter gegeben werden.

Prof. Neuloh, Direktor des Instituts für empirische Soziologie in Saarbrücken, hat innerhalb eines Afrikaforschungsprogramms in einem soziologisch fundierten Untersuchungsbericht beschrieben, mit welchen Entwicklungsstadien der afrikanische "Bauernjunge" konfrontiert wird, bis er einen Platz in einem Industriebetrieb gefunden hat. Neuloh geht in seinem Bericht von 2 Welten aus. Haupteinkommensquelle des Afrikaners war und ist auch heute noch die "Shamba"; "Shamba" bedeutet Ackerland oder Einzelhof. Es ist der landwirtschaftliche Selbstversorgungsbetrieb.[1] Diese Erwerbsquelle reicht nun nicht immer aus, die große Familie zu ernähren. Die Folge war die Tendenz, Arbeit in den Randgebieten der größeren Städte zu suchen, um hier Geld zu verdienen. Dorciert wurde die Suche nach industrieller Arbeit durch die Dezentralisierung der Industrie. Die kenianische Regierung versucht, auch die ländlichen Regionen durch Ansiedlung von Industriebetrieben industriell zu entwickeln, um neue Arbeitsplätze in ländlichen Gebieten zu schaffen.[2]

Diese Umstrukturierung vom Selbstversorgungsbetrieb zum Industriearbeitsplatz charakterisiert Neuloh an Hand von 6 Funktionen. Es ist die raumordnende Funktion, die die regionale Mobilität der Bevölkerung, hervorgerufen durch Standortentscheidungen industrieller Betriebe, erklärt; es folgt die zeitordnende Funktion. So beinhaltet die Ablösung der täglichen, wöchentlichen und jahreszeitlichen Ordnung in der "Shamba" durch eine genau fixierte Arbeitszeit.

---

1 Vgl. Neuloh, O., Der ostafrikanische Industriearbeiter zwischen Shamba und Maschine, Afrika-Studien Nr. 43, hrsg. vom Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, München. Afrika Studienstelle, München 1969, S. 12, im folgenden zitiert als: "Afrika-Studien Nr. 43".

2 Vgl. ebenda, S. 47.

Es folgt dann die schichtbildende Funktion.

Der Umstrukturierungsprozeß erfordert eine totale Umwandlung der Gesellschaftsstruktur. Es entstehen neue soziale Großgruppen, wie Angestellte, Arbeiter, Unternehmer.

Es wird dann verwiesen auf die sozialordnende Funktion.

Sie drückt die Entwicklung von der subsistenzwirtschaftlichen sozialen Sicherung zur versorgungsstaatlichen sozialen Sicherheit im Industriebetrieb aus. Es folgt schließlich die berufsbildende Funktion, von der die Entstehung einer ausdifferenzierten Berufsstruktur abgeleitet wird.

Als letzte Funktion wird die wertordnende Funktion genannt, die zum Ausdruck bringt, daß der afrikanische Arbeiter innerhalb des Umstrukturierungsprozesses das industrielle Wertsystem übernimmt.[1]

Oben genannte Funktionen machen deutlich, "aus welcher Welt" der Afrikaner kommt, wenn er das erste Mal eine Maschine in einem Produktionsbetrieb bedient. Daß diese Umstände Folgen auf die Qualifikation der Arbeitskräfte, insbesondere der ungelernten Arbeiter haben, ist verständlich. Mit der Situation nach dem Verlassen der ihm vertrauten ländlichen Gegend und der dann folgenden Anstellung in einem fremden, streng normenbezogenen Betrieb wird nicht jeder Afrikaner fertig.

Insbesondere die Schichtarbeit und das Gefühl, in einer Hierarchie zu arbeiten, bereiten dem afrikanischen Arbeiter oft große Schwierigkeiten.[2] Ein weiteres Problem könnte in der verschiedenartigen Mentalität einzelner Stämme liegen. Neuloh

---

1 Vgl. Neuloh, O., Afrika-Studien Nr. 43, a.a.O., S. 51 f.
2 Vgl. ebenda, S. 159.

hat allerdings nachgewiesen, daß eine rassenbezogene oder stark rassisch gefärbte Einstellung bei den kenianischen Arbeitern nicht zu finden sei. Eine Untersuchung zeigte, daß von einem Vorhandensein von Rassenhaß unter den Arbeitern keine Rede sein kann und sie das Problem einer stark rassisch geschichteten betrieblichen Sozialstruktur mit Sachlichkeit beurteilten.[1]

Man sollte trotzdem einkalkulieren, daß es auf Grund der verschiedenartigen Stämme zu Spannungen kommen kann, die Folgen auf das Betriebsklima haben können. Es ist die Aufgabe des Managements, solche Einflüsse diplomatisch zu verhindern oder langsam abzubauen. Die oben genannten Aspekte mögen zunächst genügen, um die Problematik der Einstellung kenianischer Arbeiter zu veranschaulichen, wobei betont werden muß, daß in erster Linie diese Probleme bei ungelernten Arbeitskräften auftauchen, da ihnen die benötigte Flexibilität fehlt.

Betrachtet man die Beschäftigungslage in Kenia, so kann der Investor aus ihr für das Personalkriterium weitere Informationen sammeln. Kenia leidet wie viele andere Entwicklungsländer und auch Industrieländer unter akuter Arbeitslosigkeit.[2] Die Verringerung der Arbeitslosigkeit sowohl in den Städten[3] als auch auf dem Land soll hauptsächlich durch gesteigerte

---

1 Vgl. Neuloh, O., Afrika-Studien Nr. 43, a.a.O., S. 183. Der Verfasser hat in Kenia in einem Textilbetrieb die Erfahrung gemacht, daß der afrikanische Arbeiter von einer hochqualifizierten europäischen Führungskraft mehr hält als von einem gleichstammigen Afrikaner.

2 Mit dem Problem nach der Suche eines Arbeitsplatzes kämpfen auch diejenigen, die eine Schulausbildung haben. Vgl. hierzu: Evans, Enmit, B., Secondary education, unemployment and crime in Kenia, in: Yournal of modern African studies, o.O., 1975, S. 59.

3 Man schätzt die Zahl der Arbeitslosen in den Städten heute auf etwa 48o.ooo. Im Jahre 1973 gab es ungefähr 465.ooo Arbeitslose. Vgl. hierzu: Kenya - Datenblatt, hrsg. von der Bundesstelle für Außenhandelsinformation, 1973, S. 43.

Industrialisierung, insbesondere auch im Bereich der Infrastruktur, abgebaut werden.[1] Die Zahl der unbeschäftigten männlichen Erwachsenen war Ende 197o fast doppelt so hoch wie die der Bezieher regelmäßiger Geldeinkommen. Dem durchschnittlichen jährlichen Zuwachs der arbeitsfähigen Bevölkerung in den Jahren 197o bis 1975 von 14o.ooo pro Jahr steht nur ein voraussichtlicher Zuwachs der Arbeitsplätze von maximal 45.ooo gegenüber.[2]

Die Situation macht deutlich, wie dringend notwendig es einerseits ist, neue Investitionen in Kenia zu tätigen, andererseits für den ausländischen Investor die Möglichkeit besteht, aus dem Überangebot von Arbeitskräften einen Arbeiterstab auszuwählen, wobei die oben genannten Probleme berücksichtigt werden müssen.

Betrachtet man die Beschäftigungsstruktur, so erhält man folgendes Bild:

---

1 Modellrechnungen des Instituts für Weltwirtschaft haben ergeben, daß bei der Realisierung einer beschleunigten Industrialisierung in Entwicklungsländern zwar 3o zusätzliche Arbeitsplätze je 1.ooo Einwohner in der Industrie geschaffen werden, gleichzeitig aber 1oo Arbeitskräfte in der Landwirtschaft freigesetzt würden. Eine solche Entwicklung könne den Keim sozialer Spannungen in sich tragen, die sehr schnell in unkontrollierbare revolutionäre Entwicklungen führten könnten. Aus diesem Grunde beginnt man auch, die Industrialisierung zu dezentralisieren. Vgl. hierzu: Donges, J.B., Industrialisierung in Entwicklungsländern, in: Kieler Diskussionsbeiträge, Nr. 45, Kiel 1976, S. 4 f.

2 Vgl. Ulbrich, W., Industrieberichte (16), a.a.O., S. 12o.

Tabelle No. 23 Gehaltsempfänger im "Modernen Sektor" 1965 - 1974 (in 1000)

Bereich/ Nationalität	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Land- u. Forstwirtschaft										
Afrikaner	200.7	186.1	170.7	171.1	177.0	182.2	188.1	196.7	219.9	213.0
Asiaten	0.7	0.8	0.8	0.7	0.6	0.5	0.5	0.3	0.2	0.2
Europäer	1.1	1.2	1.2	1.2	1.1	1.0	1.0	0.9	0.5	0.5
TOTAL	202.4	188.1	172.7	173.0	178.7	183.7	189.6	197.9	220.6	213.7
Privatindustrie und Handel										
Afrikaner	153.8	159.0	176.2	179.1	179.5	182.5	205.3	208.2	220.3	260.2
Asiaten	28.2	31.2	27.9	23.4	23.4	22.8	20.4	18.6	15.7	16.4
Europäer	9.4	6.7	8.6	9.0	8.5	8.3	8.4	8.1	5.9	5.9
TOTAL	191.4	196.9	212.7	211.5	211.4	213.6	234.1	234.9	241.9	282.5
Öffentlicher Dienst										
Afrikaner	173.3	184.5	198.3	208.8	225.5	236.0	256.9	276.6	291.8	324.4
Asiaten	9.5	10.6	8.5	8.0	7.4	7.0	6.4	6.3	4.1	3.4
Europäer	5.4	5.3	5.3	5.1	4.2	4.2	4.2	4.1	3.1	2.3
TOTAL	188.2	200.4	212.1	221.9	237.1	247.2	267.5	287.0	298.9	330.1
Gesamtzahl										
Afrikaner	527.8	529.6	545.2	559.0	582.0	600.7	650.3	681.5	732.0	797.5
Asiaten	38.4	42.6	37.2	32.1	31.4	30.3	27.3	25.2	19.9	20.1
Europäer	15.9	13.2	15.1	15.3	13.8	13.5	13.6	13.1	9.5	8.7
TOTAL	582.1	585.4	597.5	606.4	627.2	644.5	691.2	719.8	761.4	826.3

Quelle: Statistical Abstract, hrsg. vom Central Bureau of Statistics, Nairobi 1975

Die Entwicklung zeigt, daß die Zahl der im modernen Sektor beschäftigten Personen seit 1965 stark zugenommen hat. Die Landwirtschaft und Forstwirtschaft verzeichnet in den Jahren 1965 bis 1967 einen Rückgang der Beschäftigtenzahl, der sowohl auf die Umstrukturierung der Landwirtschaft durch den Abzug vieler englischer Großfarmer zurückzuführen ist, als auch in der Umwandlung ihrer Besitzungen in genossenschaftliche Betriebe begründet liegt.[1]

Deutlich erkennbar ist auch die Zunahme der Beschäftigtenzahl in der Privatindustrie und im Handel. Die Zahl steigt von 1965 bis 1974 um 91.ooo. Insbesondere die Afrikaner konnten sich in diesem Bereich behaupten. Ihr Anteil an den Arbeitsplätzen der Privatindustrie stieg bis 1974 um fast 6o %. Auffallend in diesem Bereich ist die Abnahme asiatischer und europäischer Arbeitskräfte. Diese Entwicklung erklärt sich aus dem Afrikanisierungsprogramm Kenias, mit dem man die europäischen Arbeitsplätze durch afrikanische ersetzen will. Zweifelhaft ist jedoch, ob die Verweigerung von Arbeitsgenehmigungen für Ausländer zur Lösung des Arbeitslosenproblems beiträgt, denn die europäischen und auch asiatischen Arbeitskräfte stellen zumindest noch auf viele Jahre die entscheidende Bevölkerungsgruppe dar, von deren Aktivität der weitere wirtschaftliche Fortschritt abhängt.[2]

5.8.1 Verfügbarkeit

Unter diesem Aspekt sollen das Angebot am Arbeitsmarkt, die Lohn- und Gehaltskosten und die Sozialkosten behandelt werden. Außerdem muß die Macht der Gewerkschaften in Kenia berücksichtigt werden.

Wie bereits erwähnt, fehlt es in Kenia nicht an Arbeitskräften. Es mangelt jedoch an qualifiziertem Personal. Folgende Tabelle zeigt das Verhältnis von ungelernten und gelernten Arbeitskräften.

1 Vgl. Ulbrich, W., Industrieberichte (16), a.a.O., S. 127.
2 Vgl. ebenda, S. 128.

Tabelle No. 24 Gehaltsempfänger, aufgegliedert nach Berufen und Staatsangehörigkeit in Kenia (in 1ooo)

	1972			1973			1974		
Beruf	Kenia-ner	Nicht-Kenia-ner	Total	Kenia-ner	Nicht-Kenia-ner	Total	Kenia-ner	Nicht-Kenia-ner	Total
Ungelernte Arbeiter	246.834	1.395	248.229	259.17o	698	259.868	319.593	1.559	321.152
Halb ausgebildete Arbeiter	9o.942	979	91.921	95.535	618	96.153	89.521	623	9o.144
Gelernte Arbeiter	1oo.7o4	1.248	1o1.952	1o5.o11	1.535	1o6.546	72.7o5	1.4o9	74.114
Verkäufer, Geschäftsreisende	6.839	268	7.1o7	7.617	179	7.796	7.283	153	7.436
Kaufm.Angestellte, Buchprüfer,Kassierer	45.732	1.939	47.671	49.188	837	5o.o25	53.416	825	54.241
Sekretärinnen,Stenographie,Stenotypisten	7.415	1.o5o	8.465	8.158	937	9.o95	9.798	723	1o.521
Lehrer	6o.6o3	3.5oo	64.1o3	64.284	2.632	66.916	89.753	2.296	92.o49
Mittleres Management	8.632	2.o97	1o.729	9.27o	1.774	11.o44	111.413	1.963	13.376
Techniker	16.768	3.73o	2o.498	17.791	3.648	21.439	16.737	2.958	19.695
Höhere Berufsklassen	4.656	4.213	8.869	5.327	3.768	9.o95	5.261	3.336	8.597
Bezahlte Direktoren	4.266	2.749	7.o15	5.432	1.714	7.146	5.738	1.3o1	7.o39
Top Management	826	2.951	3.777	2.953	1.595	4.548	1.752	1.435	3.187
TOTAL	594.217	26.119	62o.336	629.736	19.935	649.671	688.97o	18.581	7o1.551

Quelle: Statistical Abstract, Nairobi 1975

Das Zahlenmaterial zeigt, daß die insgesamt 248.ooo ungelernten Arbeiter allein 246.ooo Kenianer einschließen. Dieses Verhältnis entwickelt sich bis 1974 weder positiv noch negativ. Von den insgesamt 1o1.ooo gelernten Arbeitskräften werden in der kenianischen Wirtschaft 1oo.ooo Kenianer beschäftigt und nur 1.2oo mit nicht kenianischer Staatsangehörigkeit. Daraus ist zu entnehmen, daß man den Kenianern den Vorzug gibt, da die Arbeitslosigkeit abgebaut werden soll.

Stellt man einen Vergleich in den Berufen des mittleren Managements und des Top-Managements an, so erhält man Aufschluß über die mögliche Besetzung des Managements in einem Textilbetrieb. Die Zahlen ergeben, daß die Arbeitsplätze im Top-Management bis 1972 hauptsächlich von Bürgern ohne kenianische Staatsangehörigkeit besetzt wurden. Die Afrikanisierungsmaßnahmen zwangen jedoch bis 1974 viele europäische Führungskräfte, ihre Rolle als Manager einem Afrikaner zu übergeben.

Es kann also bezüglich des Angebotes von Arbeitskräften festgestellt werden, daß es in Kenia an qualifiziertem Personal mangelt, während ungelernte Arbeitskräfte reichlich vorhanden sind.

Daraus muß gefolgert werden, daß erhebliche Finanzierungsmittel für die Ausbildung afrikanischer Arbeitskräfte bereitgestellt werden müßten.

Betrachtet man die Lohn- und Gehaltszahlungen an afrikanische Arbeiter, so muß man sowohl vom Ausbildungsstand als auch von der geographischen Lage her differenzieren. Im allgemeinen liegen die Löhne in Nairobi am höchsten, während sie in ländlichen Gebieten etwas niedriger liegen.

Welche durchschnittlichen Löhne und Gehälter gezahlt werden, zeigt folgende Tabelle:

Tabelle No. 25 Durchschnittliche Monatslöhne und -gehälter in der Textilindustrie (in DM)

Berufsbezeichnung	Monatslöhne bzw. Monatsgehälter
LKW-Fahrer	166,2o DM
Nachtwächter	1o2,oo DM
Bote	85,oo DM
Koch	95,oo DM
Chauffeur	118,2o DM
Maschinenarbeiter an Spulmaschinen	89,1o DM
Hilfsarbeiter (Garntransport, Ballenlager)	86,95 DM
Reiniger	77,3o DM
Bedienung der Zwirn-, Haspel-, Spulmaschinen, Strecken, Karden, Kämmaschinen	95,8o DM
Abteilungsvorarbeiter	129,oo DM
Mechaniker in der Werkstatt	147,oo DM
Abteilungsaufsicht	191,oo DM
Wartungsmechaniker,Laborassistent	257,oo DM
Gehälter für das Management	vgl. Abschnitt 7.1.3 dieser Arbeit

Quelle: Eigene Untersuchungen in kenianischen Textilbetrieben, Nairobi, Februar 1976.

Die Anstellungsbedingungen[1] für afrikanische Arbeitskräfte werden mit der Gewerkschaft ausgehandelt und in einem Vertrag fixiert. Die Bildung von Arbeitnehmerorganisationen wird vom "Trade Union Act" geregelt, während die Arbeitgeber organisiert sind in der "Employers Federation Kenya". Diese Organisation

1 Die Sozialleistungen und andere Anstellungsbedingungen sind einem Anstellungsvertrag zu entnehmen, der dem Verfasser in Kenia übergeben wurde (s. Anhang Nr. I dieser Arbeit).

wurde 1956 gegründet. Sie hat heute ca. 1.8oo Mitglieder.[1] Die Beiträgssätze sind abhängig von der Anzahl der Beschäftigten eines Betriebes und liegen zwischen 1oo,- und 22o,- DM im Jahr.[2]

Arbeitsauseinandersetzungen müssen zunächst in offenen Verhandlungen mit den einzelnen Interessengruppen erfolgen. Scheitern diese Verhandlungen, so kommt das Gesetz vom Trade Disputes Act von 1965 zur Anwendung.[3]

Kommt es auch hierbei nicht zu einer Einigung, so kann der Arbeitsminister durch Gesetz Streiks für illegal erklären.[4]

Welche Einflüsse die neue Regelung auf die Anzahl von Streiks hatte, zeigt folgende Tabelle:

---

1 Vgl. Federation of Kenya, Employers Anual Report 1974, S. 1.

2 Vgl. Constitution of the Federation of Kenya, Employers, Paragraph II a, November 1975, S. 4.

3 Vgl. Laws of Kenya, The Trade Disputes Act, hrsg. vom Government Printer, Nairobi, Kapitel 234, S. 5 f., Nairobi 1972.

4 Vgl. Ulbrich, W., Industrieberichte (16), a.a.O., S. 135.

Tabelle No. 26 Arbeitsauseinandersetzungen von 1962 - 1974

	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	197o	1971	1972	1973	1974
Streiks	295	23o	267	2oo	155	138	93	124	84	246	466	83	123
Beteiligte Arbeiter (in 1ooo)	132	54	56	1o5	43	3o	2o	37	18	15	28	14	22
Arbeitstage-ausfall (in 1ooo)	745	235	168	346	127	1o9	48	87	49	33	42	42	127
davon: Privatwirt-schaft (in 1ooo)	358	224	147	336	71	53	4o	47	49	14	39	39	112
öffentlicher Dienst (in 1ooo)	387	11	21	1o	56	56	8	4o	8	18	4	3	15

Quelle: Statistical Abstract, Jahrgänge 197o - 1975

Daß die Macht der Gewerkschaften auch in Kenia bereits wächst, zeigt die Anzahl der Streiks seit 197o. Zwischen 1965 und 1968 nahmen die Arbeitsauseinandersetzungen zwar ab. Sie stiegen von 197o bis 1972 jedoch stark wieder an.

Daraus resultierten Lohnerhöhungen erheblichen Ausmaßes, die sich wie folgt im privaten und öffentlichen Sektor niederschlagen:

Tabelle No. 27 Durchschnittlicher jährlicher Arbeitslohn im privaten und öffentlichen Sektor von 1971 bis 1974 pro Beschäftigten (in DM)

Privater Sektor	1971	1972	1973	1974	Steigerung in % von 1971 auf das Jahr 1974
Land- und Forstwirtschaft	544,62	642,96	638,86	655,96	+ 2o,4
Bergbau	2442,56	1773,61	2279,77	22o6,68	- 9,6
Verarbeitungsindustrie	2435,72	2578,68	2733,94	2922,o4	+ 19,9
Baugewerbe	2214,79	2221,63	2424,o9	24o4,26	+ 8,1
Handel + Hotelgewerbe	31o2,62	3212,o6	335o,91	3432,31	+ 1o,6
Transportgewerbe + Verkehr	2853,64	3136,82	3173,o7	4352,97	+ 52,5
Banken, Versicherungsgewerbe	48o6,46	5869,4o	548o,2o	5925,49	+ 23,2
Öffentlicher Sektor	2318,76	2371,42	261o,82	2751,73	+ 18,6

Quelle: Economic Survey, hrsg. vom Central Bureau of Statistics, Nairobi 1975, S. 42 und eigene Berechnungen.

Sicherlich kann man die Lohnsteigerungen in Kenia im Vergleich zu deutschen Verhältnissen als harmloser bezeichnen. Jedoch kann nicht ausgeschlossen werden, daß die Macht der Gewerkschaften wächst und damit die Forderungen nach höheren Löhnen auch in Kenia immer stärker werden. Das Lohnniveau wird wohl nie das deutsche erreichen, jedoch muß man das "Lohnargument" auf Grund der jährlichen Steigerungsrate schon aus dieser Sicht relativieren.

5.8.2 Qualifikation

Eine Relativierung des scheinbar positiven Lohnarguments muß ebenfalls auf Grund der Arbeitsproduktivität afrikanischer Arbeiter erfolgen.

Soll die Qualifikation des kenianischen Arbeiters geprüft werden, so müssen die Beurteilungskriterien bei der ungelernten Arbeitskraft angesetzt werden, da das Gros der Arbeitsuchenden aus Nichtqualifizierten besteht. Es wurde schon darauf hingewiesen, daß der Aspekt des "Lebens in zwei Welten" sich auf die Leistungsfähigkeit eines Betriebes negativ auswirkt. "Die Trennung von der Familie und der daraus resultierende Zwang, lebenswichtige hauswirtschaftliche Funktionen selbst zu verrichten, nimmt einen Teil der Leistungsfähigkeit des Arbeiters in Anspruch und beschränkt die notwendige Erholungszeit."[1] Hinzu kommt, daß der kenianische Arbeiter "Neuling" in der industriellen Arbeitswelt ist und es ihm an industriebezogener Erfahrung mangelt.[2] Diese Qualifikationsstufe wirkt sich selbstverständlich auf die Produktivität des Betriebes aus. Es kommt zu hohen Verschleißerscheinungen an den Maschinen und technischer Ausrüstung infolge nicht vorschriftsmäßiger Bedienung.[3]

---

1 Vgl. Otto Neuloh, Afrika-Studien Nr. 43, a.a.O., S. 194.
2 Vgl. ebenda, S. 197.
3 Vgl. ebenda.

Es werden Fehler in der Produktion gemacht, was sich insbesondere in der Textilindustrie auf die Qualität der Produkte auswirkt.[1]

Die Beseitigung solcher Mängel kann auf Grund mehrerer Möglichkeiten erfolgen.

An erster Stelle steht der Versuch, durch betriebliche und außerbetriebliche Stellen Ausbildungsmöglichkeiten zu schaffen. Bei der Investitionsplanung eines neuen Textilbetriebes empfiehlt es sich unbedingt, eigene Ausbildungsstätten vorzusehen,[2] in denen dem Arbeiter eine breit angelegte technische Grundausbildung vermittelt werden sollte. Der Vorteil einer Ausbildung in dem neu entstandenen Betrieb liegt darin, daß der Afrikaner innerhalb der lokalen Umstände in einer eigenen Lehrwerkstatt, die ausgerichtet ist auf die Produktionsmethoden des neuen Betriebes, spezielle technische Kenntnisse beispielsweise im Drehen, Schweißen und Bedienen von Webstühlen erhält.

Die Inanspruchnahme industriebezogener Ausbildungsstätten auf überbetrieblicher Ebene sollte ebenfalls erwogen werden. Es besteht außerdem die Möglichkeit, ausländische Arbeitskräfte

---

1 Der Verfasser hat aus Gesprächen mit dem Management eines Textilbetriebes in Kenia erfahren, daß beispielsweise Garnnummern vertauscht werden, daß beim Färben Fehler gemacht werden, daß in der Nachtschicht die Arbeiter einschlafen, etc.

2 Vgl. Thiessen, G., Cordemann, G., Wirtschaftspolitik der Entwicklungsländer und Auslandsinvestitionen, in: Investitions- und Industrialisierungsprobleme in Entwicklungsländern, hrsg. von P. Pfister, Berlin 1971, S. 113.

in dem europäischen Mutterunternehmen auszubilden.[1]

Welche Art von Ausbildung geplant wird, hängt in entscheidendem Maße von den Ausbildungskosten ab. Im Durchschnitt muß man 1 bis 1 1/2 % vom Investitionswert als Ausbildungskosten ansetzen. Diese Kosten setzen sich zusammen aus dem Gehalt des Ausbilders (etwa 1oo.ooo DM Jahresgehalt), den Einrichtungskosten einer Lehrwerkstatt (mechanische Werkstatt + Webschule als Beispiel = 15o.ooo DM) und der jährlichen Abschreibung (fünfjährige Abschreibung 15.ooo bis 2o.ooo DM). Wählt man die Möglichkeit der Ausbildung im europäischen Mutterunternehmen, so fallen weitere Kosten für den Flug nach Europa und die Unterbringung während der Ausbildungszeit an. Es liegt bei dieser Methode der Nachteil darin, daß die auszubildenden Arbeitskräfte in einer lokalfremden Umgebung angelernt werden und sich wieder umstellen müssen, wenn sie in ihr Heimatland zurückkehren.

Die Untersuchung der Arbeitsmarktlage bestätigt zunächst die Vermutung, daß es an Arbeitskräften in einem Entwicklungsland, so auch in Kenia nicht fehlt, sie hat aber auch gezeigt, daß überwiegend nur ungelernte Arbeitskräfte vorhanden sind, von denen man nicht von vornherein erwarten kann, daß sie sich reibungslos in einen Betrieb integrieren. Die Lebensweise des afrikanischen Arbeiters und der damit verbundene niedrige Ausbildungsstand zwingt den Auslandsinvestor, die Qualifikation zu verbessern. Dieser Prozeß erfordert zusätzliches Kapital, viel Zeit und die Bereitschaft, auf die Mentalität des Afrikaners einzugehen, um ihm die Integration in einem Industriebetrieb zu erleichtern. Zur Verwirklichung dieses Ziels gehört

---

1 Der Verfasser hat aus Gesprächen mit Steph. van Delden erfahren, daß das Unternehmen Betriebsangehörige ihres Textilbetriebes in Curittiba, Brasilien, in Gronau ausbildet und diese nach mehrmonatiger Ausbildung nach Brasilien zurückkehren. Das Werk produziert mit 25o Mitarbeitern 7 Mill. m^2. Das Investitionsvolumen betrug etwa 15 Mill. DM. Hauptausfuhrländer sind zunächst USA und Kanada. Vgl. hierzu auch: o.V., Produktionsbeginn bei Delden, in: Chemiefasern, Heft 4, 1975, S. 299.

psychologisches Denken und eine gewisse Menschenkenntnis. Diese Eigenschaften sollte in erster Linie das Management besitzen. Welche Auswahlkriterien bei der Suche nach einem geeigneten Führungsstab in Betracht zu ziehen sind, soll im folgenden Abschnitt behandelt werden.

5.8.3 Das Europäerproblem

Beim Besetzen der Unternehmensspitze hat man in Kenia dem ausländischen Investor bislang immer noch vollkommene Entscheidungsfreiheit gewährt. Abgesehen davon, daß sich die Tendenz der Afrikanisierungsbestrebungen in Zukunft immer stärker mit dem Ziel durchsetzen wird, höhere Führungsrollen auch von Afrikanern zu besetzen, sollte der ausländische Investor bei der Planung des Managements unbedingt auf europäisches Personal zurückgreifen. Dies gilt insbesondere für die Besetzung des Generalmanagers. Es scheint von Vorteil zu sein, wenn man nicht alle Positionen mit Europäern besetzt, sondern beispielsweise das Personalwesen einem Afrikaner überläßt, und zwar deshalb, weil der Umgang eines Europäers mit den Afrikanern viel schwieriger zu bewerkstelligen ist.

Da letztlich die richtige Auswahl des Managements über Erfolg oder Mißerfolg des Investitionsprojektes in einem Entwicklungsland entscheidet, muß beispielsweise der Generalmanager folgenden Kriterien genügen:

Er muß zunächst hervorragnede Menschenkenntnisse besitzen.[1] Er hat dafür zu sorgen, daß ein guter Kontakt zwischen Top-Management und der Arbeiterschicht hergestellt wird. Dieser Kontakt

---

1 Vgl. Effenberger, Horst, Wirtschaftssystem und Industrialisierung in den Entwicklungsländern, Duncker und Humblot, Berlin 1968, S. 42.

ist erreichbar durch das Gefühl der Sicherheit und des Vertrauens, welches durch den "Supervisor",[1] den Mittelsmann, an die Arbeiter herangebracht werden muß.

Außerdem muß er auslandswillig und auslandsfähig sein. Er muß in fremden Sprachen wie in seiner Muttersprache verhandeln können. Er muß es verstehen, mit fremden Gesetzen und Behörden umzugehen. Er muß trotz tropischem Klima und ungewohnter Ernährung dem Streß gewachsen sein.[2]

Schwierigkeiten ergeben sich bei verheirateten Europäern mit Kindern. Sie lehnen oft die Annahme eines Managerpostens auf Grund mangelnder Schulmöglichkeiten und eines nicht ausreichenden Kommunikationswesens ab. Zur Verbesserung des Lebensstandards kann erwogen werden, dem europäischen Personal eine häusliche Unterkunft zu verschaffen.[3]

Ein weiteres großes Problem liegt in der Erlangung von Arbeitsgenehmigungen für europäisches Personal bei der kenianischen Regierung.

---

1 Der "Supervisor", gibt den ihm unterstellten Arbeitern Anweisungen und kontrolliert die Arbeitsvorgänge. Hinsichtlich seiner Rolle im Fertigungsprozeß ist er dadurch besonders gekennzeichnet, daß er im Schnittpunkt von zum Teil unterschiedlichen Normenansprüchen steht. Vgl. hierzu: Neuloh, O., Afrika-Studien Nr. 43, a.a.O., S. 178.

2 Vgl. Nürnberg, B., In der dritten Welt als Unternehmer, in: Blick durch die Wirtschaft vom 2o.8.1974.

3 Die Consulting-Gesellschaft Seditex-Hamburg hat erstmalig in Kenia für den "Europäerstab" im Rahmen der Planung des Textilprojektes RIVATEX in Eldoret ganz in der Nähe des Betriebsgeländes ein Europäerdorf errichtet. Für jeden ist hier ein Bungalow mit bester Ausstattung und einem großen Garten entstanden. Veranschlagt wurden etwa 445,- DM/qm Wohnfläche. In Bezug auf die Gesamtinvestition entsprechen die Investitionskosten für die "Staff-houses" 2 %.

Wie schon erwähnt, unterliegt die Erlangung von Arbeitsgenehmigungen für Ausländer auf Grund des Afrikanisierungsprogramms und des Versuchs, die Arbeitslosigkeit abzubauen, immer größeren Schwierigkeiten.[1]

Grundlage für die Richtlinien zur Erteilung von Arbeitsgenehmigungen für Ausländer ist das neue Einwanderungsgesetz, mit dessen Inkrafttreten die Arbeitsgenehmigungspflicht für Ausländer eingeführt wurde.[2] Mit der Erteilung einer Arbeitsgenehmigung wird eine sogenannte "Entry Fermit" in verschiedenen Klassen (A - L) ausgestellt.[3] Hauptkriterium für diese Zusage ist die technische Qualifikation des Ausländers und das Know-how, welches dem Land Kenia zu Gute kommt.

Für mittlere Berufe wie Büroangestellte, Handwerker und Facharbeiter ist es heute schon schwer, Arbeitsgenehmigungen zu erhalten. Hinzu kommt, daß von der Antragstellung bis zur Erteilung der Genehmigung oft mehrere Monate vergehen.[4]

Im Rahmen dieses Abschnitts ist ein letzter Aspekt sehr bedeutend: Die Höhe der Aufwendungen für europäisches Personal; denn die Kostenunterschiede zwischen den ausländischen und afrikanischen Arbeitnehmern sind noch gravierender als die Lohnunterschiede, da nur die Ausländer hohe Sondervergütungen in Anspruch nehmen können.[5] Dies sind unter anderem die Bereitstellung eines

---

1 Vgl. hierzu: Kenyanization of Personel in the Private Sector. A Statement on Government Policy Relating to the Employment of Non = Citizens in Kenya, Nairobi 1967, S. 3 f.

2 Vgl. Ulbrich, W., Industrieberichte (16), a.a.O., S. 64.

3 Vgl. Statement on Application of the New Imigration Act in relation to Work Permits and Kenyanization, hrsg. vom Vizepräsidenten des Innenministeriums, Februar 1968, S. 5.

4 Vgl. Ulbrich, W., Industrieberichte (16), a.a.O., S. 65.

5 Vgl. auch hierzu: Pfeffermann, Guy, Menschen und Maschinen in Afrika, in: Finanzierung und Entwicklung, hrsg. vom IWF, Nr. 1, 1974, S. 17.

Hauses oder einer Wohnung, sowie eines Autos und einer angemessenen Pension. Man rechnet insgesamt mit 3o % Sondervergütungen. Geht man davon aus, daß das jährliche Gehalt eines Generalmanagers etwa 45.ooo DM beträgt, so sind weitere 3o % an Sondervergütungen zu zahlen und etwa 2o.5oo DM für Flüge (erster Klasse) nach Europa. Somit erhält ein europäischer Generalmanager etwa 8o.ooo DM im Jahr, sein Assistent etwa 35.ooo DM.[1]

Auch bei den technischen Stellen sollte auf Europäer zurückgegriffen werden. Zunächst ist es in der Anlaufphase des Betriebes unbedingt erforderlich, daß die Schichten, insbesondere die Nachtschichten, von europäischen Schichtführern beaufsichtigt werden. Sie sollten während der Arbeitszeit Instruktionen geben und den afrikanischen Arbeiter an Ort und Stelle auf Fehlermöglichkeiten beispielsweise im Spinnprozeß aufmerksam machen.

Der Posten des Produktmanagers sollte ebenfalls von einem Europäer oder Asiaten besetzt werden. Sein Gehalt beträgt etwa 5o.ooo DM jährlich.

Diese Situation macht deutlich, daß ein gewisser Stab von Europäern notwendig ist, den Betrieb insbesondere in der Anlaufphase zu leiten.

Die Ausführungen zeigen, daß die Personalpolitik innerhalb der Entscheidungsplanung für ein Auslandsvorhaben einen wichtigen Raum einnimmt; ihr ist insofern große Bedeutung beizumessen, als im Entwicklungsland der Arbeitsmarkt qualitativ anders strukturiert ist als in einem Industrieland. Der Investor hat abzuschätzen, ob es in seinem Ermessen liegt, die Mentalität eines Arbeiters zu akzeptieren und ihn an die neue Produktionsstätte zu gewöhnen. Hinzu kommt die Eingewöhnung eines europäischen Managements in eine zunächst fremde Arbeitswelt. Dieser

1 Weitere Gehaltszahlungen siehte Tabelle No. 37 dieser Arbeit.

Schritt fällt nicht jeder hochqualifizierten Führungsperson leicht. Oft stellt sich erst später heraus, daß man ihr trotz qualifizierter Kenntnis nicht gewachsen ist. Deshalb gilt es, mit aller Sorgfalt das Management zu planen.

Dies erfordert Zeit und sehr viel Menschenkenntnis. Oft werden hier Fehler begangen, die auf optimistischen Grundüberlegungen beruhen. So kann man beispielsweise einem deutschen Verkaufsabteilungsleiter nicht den Generalmanagerposten in einem Entwicklungsland anbieten mit der Begründung, die Ansprüche an eine Führungsperson seien dort sehr viel niedriger als in Deutschland. Der Zwang, Entscheidungen allein treffen zu müssen, verursacht oft starke psychische Belastungen. Der Generalmanager muß außerdem dafür sorgen, das Vertrauen sowohl der europäischen Führungskräfte als auch aller anderen Mitarbeiter zu erlangen.

Erfolgt eine Bewertung des Personalkriteriums für Kenia, so müssen zunächst oben genannte Probleme berücksichtigt werden. Hinzu kommt, daß zwar Arbeitskräfte in reichlicher Menge vorhanden sind, jedoch hohe Ausbildungskosten für den Investor anfallen, wenn er vermeiden will, daß Fehler in der Produktion auftreten und durch falsches Bedienen der Maschinen schwerwiegende Verschleißerscheinungen verursacht werden.

Außerdem muß in Kenia die Tatsache zur Kenntnis genommen werden, daß die Afrikanisierungspolitik nicht zu stoppen ist und aus diesem Grunde Arbeitsgenehmigungen für Ausländer nicht mehr verlängert oder neu bewilligt werden.

Der Erfolg einer Investition hängt in entscheidendem Maße vom Management des Unternehmens ab. Es besteht kein Zweifel, daß es einem deutschen Investor auch gelingt, europäische oder asiatische Führungskräfte in Kenia einzusetzen, aber fraglich ist, ob sie den qualitativen Anforderungen genügen und man ihnen ein "Zuhause" schaffen kann, in dem sie sich wohlfühlen.

Wieder zeigt sich, daß das sooft zitierte Lohnargument erheblichen Einschränkungen unterliegt. Obwohl das Lohnargument so oft als positives Kriterium für Auslandsvorhaben in Entwicklungsländern bewertet wird, so kann es in der Praxis der Schlüssel zum Erfolg oder Mißerfolg sein.

5.9 Die Rohstoffversorgung

Der Rohstoffaspekt als Motiv für das Eingehen eines Auslandsengagements wurde in den Umfragen an deutsche Textilunternehmen (vgl. Abschnitt 1.3 dieser Arbeit) nicht hoch bewertet.

Eine gesicherte Rohstoffversorgung ist aber sowohl in qualitativer als auch in quantitativer Sicht in der Gesamtentscheidung mit ausschlaggebend.

Für das Land Kenia ergibt sich folgende Situation:

Die Entwicklung des Baumwollanbaus in Lamu an der Ostküste Kenias geht bis in das Jahr 1930 zurück. Mit kenianischer und europäischer finanzieller Hilfe wurden die ersten Versuche mit Baumwollsaaten unternommen. Während des II. Weltkrieges verdrängten andere Produkte die Baumwolle.[1] Nach Beendigung des Krieges intensivierte man den Baumwollanbau wieder und unterwarf ihn der Kontrolle des "Cotton Lint and Seed Marketing Board", einer staatlichen Organisation.

Diese Organisation übernahm 1954 in erster Linie den Verkauf der Baumwolle. Die Entkörnung übernahmen selbständige Unternehmen.

---

1 Vgl. Talbott, D., The Development of Lamu Cotton Production, Prior to Kenya's Independence, in: Eastern Africa Journal, o.O., 1973, S. 19, im folgenden zitiert als: "Lamu Cotton".

In den Jahren 1959 bis 1960 konnte die Produktion um 65 % gesteigert werden.[1]

Die kenianische Baumwolle hat eine Stapellänge von $\frac{1/3}{32}$ bis $\frac{1/5}{16}$ inch.[2] Es gibt 2 Arten: Die AR-Baumwolle - sie wird mit der Hand gepflückt und ist von hervorragender Qualität - und die BR-Qualität. Sie enthält mehr Abfälle und ist deshalb von der Qualität her etwas schlechter.[3]

Die Produktion erfolgt auf 70.000 ha landwirtschaftlicher Nutzfläche. Der Anbau konnte bis 1974 erheblich gesteigert werden, da zusätzliche Baumwollanbaugebiete entstanden. Die Produktionsmenge betrug im Jahre 1974/75 30.000 Ballen[4] (5430 t).

Obwohl man für das Jahr 1975/76 einen Anstieg des Baumwollanbaus auf etwa 8.000 t anstrebte, konnte dieses Ziel nicht realisiert werden. Die Gründe sind in der generellen Einstellung der kenianischen Farmer zum Baumwollanbau zu suchen, die auf Grund der Schwierigkeiten im Anbau und einer intensiven Bewirtschaftungsmethode dieser Frucht skeptisch gegenüberstehen und deshalb den Anbau von Rohbaumwolle durch Mais substituieren. Hinzu kommt, daß sie auf Saaten aus Uganda angewiesen sind, die immer schwieriger zu beschaffen sind.

Stellt man der Produktion den Verbrauch der kenianischen Textilwerke an Rohbaumwolle gegenüber, so ergeben sich schwerwiegende Versorgungslücken.

---

1 Vgl. o.V., Project description, Cotton Textiles, hrsg. von dem Industrial Survey and Promotion Centre, Nairobi, o.J.

2 Vgl. Talbott, D., Lamu Cotton, a.a.O., S. 33.

3 Aus persönlichen Gesprächen mit Textilunternehmern in Kenia, 1976.

4 1 Ballen wiegt 181 kg.

Betrachtet man den Verbrauch an Rohbaumwolle in den kenianischen Textilfirmen, so erwartet man für 1977 folgende Verbrauchsmengen von AR- und BR-Qualität.

Tabelle No. 28 Geschätzter Baumwollverbrauch in Kenia 1977

Nr.	Name des ken. Textilbetriebes	Verbrauch 1977 in t
1	Sunflag	96o
2	East-African-Finespinners, Nairobi	72o
3	Kicomi (Kisumu-Cotton Mills), Kisumu	2.7oo
4	Kenia-Rayon-Mills, Mombasa	1.1oo
5	Thika-Cloth-Mills, Thika	2.16o
6	United Textiles Industries, Thika	9oo
7	Nanyuki Textiles Mills, Nanyuki	2.4oo
8	Rift Valley Textiles Mills, Eldoret	2.64o
	Gesamtbedarf:	13.58o

Quelle: Aus persönlichen Gesprächen mit Vertretern des Industrial Survey and Promotion Centre, Nairobi, Februar 1976.

Dem Gesamtbedarf von 13.58o t steht eine Produktionsmenge 1977 von etwa 9.ooo t gegenüber. Unterstellt man, daß dieses Ziel 1977 tatsächlich erreicht wird, so entsteht für 1977 eine Versorgungslücke von rd. 4.6oo t. Hinzu kommt jedoch, daß bis 1974 pro Wirtschaftsjahr etwa 4.ooo t Baumwolle exportiert wurden. Dadurch würde sich die Lücke auf 8.58o t vergrößern. Im Jahre 1974 wurde zum ersten Mal in der kenianischen Baumwollgeschichte der Export von Baumwolle eingeschränkt. Das Ergebnis dieser Maßnahme war ein Rückgang des Exports um etwa 1.ooo t auf 3.ooo t.[1]

1 Hauptabnehmerland waren 1974 Jugoslawien mit 876 t, die Niederlande mit 732 t, China mit 5o8 t, die Bundesrepublik mit 374 t, USA mit 3o4 t, Belgien mit 238 t und Hongkong mit 1o8 t. Es wurde ein Durchschnittspreis von 2,45 DM/kg erzielt. Diese Angaben stammen aus persönlichen Gesprächen mit dem textile-consultant des Industrial Survey and Promotion Centre, Nairobi, 1976.

Für das Jahr 1976 sieht man keinen Export vor. Unter dieser Annahme, die auch für das Jahr 1977 gelten müßte, bestände für 1977 eine Versorgungslücke von 4.600 t. Diese Lücke wurde bis zum Jahre 1976 durch Baumwollimporte aus Uganda und Tansania geschlossen. Die Versorgung wurde jedoch von den kenianischen Textilfirmen in den letzten Jahren als Risiko bezeichnet. Mehrere Faktoren veranlaßten die kenianische Textilindustrie zu dieser Einstellung:

Erstens ging die ugandische Baumwollproduktion in den Jahren 1974 und 1975 um 47.000 t zurück. Außerdem exportierte Uganda 1974 und 1975 einen großen Teil seiner Ernte als Baumwollgarn nach Rußland und Lybien.

Aufgrund dieser Tatsache konnte Uganda seine Liefertermine mit Kenia sowohl zeitlich als auch quantitätsmäßig nicht einhalten. Man rechnet auch nicht damit, daß sich diese Situation in den nächsten Jahren ändern wird, und man muß Uganda somit als unsichere Rohstoffquelle bezeichnen.

Zweitens kann man auch die Rohstoffquelle Tansania nicht als sicher betrachten. Die Qualität der tansanianischen Baumwolle hat sich im Laufe der letzten Jahre sehr verschlechtert. Hinzu kommt der Transportweg, der sich auf Grund der politischen Spannungen erheblich verlängert hat. Auch Tansania hat Liefertermine nicht eingehalten.

Als Fazit kann gezogen werden, daß das Rohstoffkriterium für das Land Kenia negativ bewertet werden muß. Das Land selbst kann seinen Bedarf nur zu 3/4 selbst decken unter der Voraussetzung, daß 1977 keine Baumwolle exportiert wird.

Eine Lösung zur Deckung der Versorgungslücke von etwa 4.600 t konnte bislang von der kenianischen Regierung nicht gefunden werden. Das Versorgungsrisiko wird auf Grund der unsicheren Importe aus Uganda und Tansania in Zukunft eher größer als kleiner. Wie die beiden neuen mit deutscher Beteiligung in

Kenia errichteten Textilfirmen "Nanyuki Textiles Mills" und "Rivatex" die Rohstoffversorgung gesichert haben, bleibt unbekannt. Es wird vermutet, daß man langfristige Verträge mit den USA abgeschlossen hat.[1]

Fest steht, daß die Rohstoffsicherung eines der schwierigsten Probleme ist, die die kenianische Textilindustrie in nächster Zeit zu lösen hat. Ob die negative Bewertung dieses Kriteriums einen Investor dazu veranlaßt, aus diesem Grunde nicht in Kenia zu investieren, bleibt dahingestellt. Auch hier bestätigt sich wiederum nicht das Argument, in Entwicklungsländern sei die Rohstoffversorgung gesichert. Der Investor wird - das gleiche gilt auch für die Investoren, die in den letzten Jahren in Kenia investierten - neue Rohstoffquellen erforschen und nach individueller Einstellung entscheiden müssen, ob die ungünstige Rohstofflage in Kenia zu einer Ablehnung dieses Standortes führen könnte.

5.1o Kriterien für die Wahl der Beteiligungsform

Wie in Kapitel 2 dieser Arbeit dargelegt, umschließt der Begriff Direktinvestition unterschiedliche Eigentums- oder Besitzverhältnisse an den ausländischen Investitionsprojekten, die in der Regel Tochterunternehmen sind, wobei die Muttergesellschaft in einem Industrieland ihren Standort hat. Nun ist die Entscheidung hinsichtlich der Wahl der Anlageform eine der wichtigsten und zugleich kritischsten, die eine Unternehmung im Rahmen eines Auslandsengagements treffen muß.[2]

---

1 Die USA sind nach der UdSSR der größte Baumwollexporteur der Welt. Das Land exportierte 1975/76 1.538.5oo t Baumwolle. Vgl. hierzu: Cotton monthly review of the world situation. Hrsg. von dem International Cotton Advisory Committee, Washington, Vol. 3o, No. 2 und 3, Part I, September-Oktober 1976, S. 7.

2 Vgl. Kumar, Brij, Joint Ventures, a.a.O., S. 257.

"Von dieser Entscheidung hängt nicht nur der Umfang und die Art der Investition ab, sondern u.U. auch der Grad der Einflußnahme auf das Management der zu errichtenden Niederlassung."[1] Grundsätzlich bestehen für den Investor drei Möglichkeiten einer joint venture-Beteiligung: Die Mehrheits-, Paritäts- oder Minderheitsbeteiligung.

Vor der Möglichkeit, kein joint venture einzugehen, und einen "Alleingang" zu wagen, muß, abgesehen davon, daß in einigen Entwicklungsländern mit einzelnen Ausnahmen 100 %ige Töchter gar nicht zugelassen werden,[2] dringend gewarnt werden, es sei denn, der Investor hat soviel Erfahrungen in dem Gastland gesammelt, daß er sich zutraut, das neue Unternehmen reibungslos den Zielen der Wirtschaftspolitik des Gastlandes unterzuordnen. Am häufigsten entschied man sich in den letzten Jahren auch in Kenia für die Mehrheitsbeteiligung, da sie für den Investor genügend Entscheidungs- und Handlungsspielraum gewährleistet. Die Stammfirma sollte aus diesem Grunde, auch wenn dieses Ziel heute in Entwicklungsländern immer schwieriger zu erreichen ist, langfristig auf eine Mehrheitsbeteiligung drängen.[3] Dieses Ziel ist selbstverständlich nur unter der Voraussetzung zu erreichen, daß ein geeignetes Management den Entscheidungsspielraum "richtig" ausnutzt. Eine wichtige Frage ist es, welche Partner für ein joint venture in Betracht kommen. Die Wahl des richtigen Gastlandpartners entscheidet über Erfolg oder Mißerfolg eines joint venture.

---

1 Vgl. Kumar, Brij, Joint Ventures, a.a.O., S. 257.

2 Vgl. Bethke, V., Koopmann, G., Multinationale Unternehmen und Entwicklungsländer, a.a.O., S. 221.

3 Vgl. Bivens, K., Lovell, E., Joint Ventures with Foreign Partners, New York 1966, S. 11.

Hier bieten sich Partner der Privatindustrie des Gastlandes an. Sie kennen die Marktverhältnisse und geben dem Investor ein höheres Maß an Sicherheit.[1] Außerdem trägt die Partnerschaft einer Gastlandunternehmung dazu bei, daß das Unternehmen als "einheimisch" eingestuft wird. "Daraus erwächst auch ein gewisser Schutz gegenüber manchen Repressalien der Gastlandregierungen, insbesondere bei einschneidenden Maßnahmen wie der Verstaatlichung ausländischer Firmen."[2]

In Kenia ist man als Investor notgedrungen gezwungen, eine Partnerschaft mit der Gastlandregierung, verkörpert durch die I.C.D.C., einzugehen. Von vielen Investoren wird dieses sog. mixed venture mit Skepsis beurteilt, weil man der Auffassung ist, daß staatswissenschaftliche Ziele mit privatwirtschaftlichen Zielen nicht zu vereinbaren sind.[3] "Außerdem besteht vielfach die Befürchtung, bei mixed ventures könne sich der Einfluß der Staatsbürokratie auf die Effizienz des Unternehmens negativ auswirken."[4]

Diese Befürchtung hat sich nach Aussagen einiger Textilinvestoren in Kenia in gewissen Grenzen bestätigt.

---

1 Vgl. Kumar, Brij, Joint Ventures, a.a.O., S. 259. Oft wird jedoch die Beteiligung von Gastlandpartnern mit Zurückhaltung bewertet. Man steht auf dem Standpunkt, daß ihr Interesse darin liege, höhere Gewinne möglichst kurzfristig zu erwirtschaften; außerdem verschärfen sie das Kontrollproblem. Vgl. hierzu: United Nations, Private Foreign Investment in its Relationship to Development. Report by the Unctad secretariat, in: Proceedings of the United Nations Conference on Trade and Development, Third Session, Santiago de Chile. 13.4.-21.5.1972, Vol. III. Financing and Invisibles, New York 1973, S. 81 und United Nations, The Impact of Multinational Cooperations on Development and on International Relations, New York 1974, S. 61.

2 Vgl. Brij Kumar, Joint Ventures, a.a.O., S. 259.

3 Vgl. Ebenda, S. 260 und Chandler G., Private foreign investment and joint ventures, in: Private Foreign Investment and the Developing World. Hrsg. von Peter Ady, New York, Washington, London, 1971, S. 209 und S. 219.

4 Vgl. Brij Kumar, Joint Ventures, a.a.O., S. 260.

Man darf dabei nicht übersehen, daß mixed ventures auch Vorteile aufweisen. Diese liegen in der bevorzugten Behandlung ausländischer Investoren bei der Erteilung von Lizenzen, Genehmigungen und Verwaltungsformalitäten.[1]

Zusammenfassend kann gesagt werden, daß die Entscheidung des Beteiligungsverhältnisses im Gesamtentscheidungsprozeß eine wichtige Rolle spielt. Insbesondere die richtige Wahl des Partners kann für den Erfolg des neuzugründenden Unternehmens ausschlaggebend sein. Im Bereich der Textilindustrie wäre es günstig, Partner aufzunehmen, die der schwierigen Marktsituation, insbesondere in der Textilbranche, gewachsen sind, um das Absatzrisiko zu vermindern.

Ob eine anfängliche Mehrheitsbeteiligung, die in Kenia auch heute noch trotz der Afrikanisierungsmaßnahmen geduldet wird, langfristig aufrecht erhalten werden kann, hängt in erster Linie von der Qualität des Managements ab und von der Bereitwilligkeit zur Integration in das nationale Wirtschaftsgefüge. Darauf legen die Entwicklungsländer Wert. Aus diesem Grunde kann man nur jedem optimistischem Investor abraten, den Schritt ins Ausland "allein" zu wagen.

5.11 Abschließende Bewertung der Investitionsdaten zur Beurteilung des Investitionsklimas

In der Regel werden sowohl die Kriterien zur Beurteilung des Investitionsklimas als auch die Kriterien zur Wahl des intranationalen Standortes gemeinsam bewertet.

---

1 Vgl. Brij Kumar, Joint Ventures, a.a.O., S. 26o.

Der Verfasser hält es jedoch für übersichtlicher, wenn die Wahl des intranationalen Standortes an Hand von speziellen Kriterien getrennt bewertet wird.

Die Bewertung der Investitionsdaten für die Beurteilung des Investitionsklimas soll tabellarisch erfolgen. Die Aufzählung der Kriterien erfolgt nach der Wichtigkeit in Bezug auf die Gesamtentscheidung.

Nicht berücksichtigt wurde das Kriterium des Vorhandenseins von technischen Informationen, da es in der Gesamtentscheidung eine untergeordnete Rolle spielt.

Die Beurteilung zeigt, daß die positive Bewertung der Entscheidungskriterien überwiegt, jedoch eines der wichtigsten negativ bewertet werden muß.

Der Verfasser hat mehrmals darauf hingewiesen, daß die Behauptung, auf den Märkten der Entwicklungsländer könne jede Produktion ohne Schwierigkeiten abgesetzt werden, erheblich eingeschränkt werden muß. Es ist fast unverständlich, daß auch die Entwicklungsländer ebenfalls unter Billigimporten leiden und Schwierigkeiten haben, ihre Produkte auf dem heimischen Markt zu verkaufen. Diese Entwicklung müssen sie sich in vielen Fällen - so das Beispiel Kenia - selbst zuschreiben, da es ihnen nicht gelingt, die Importpolitik auf die heimische Produktion abzustellen.

Als Fazit einer Gesamtbeurteilung kann gezogen werden, daß das Investitionsklima in Kenia mit erheblicher Einschränkung als positiv angesehen werden kann. Abgesehen davon, daß der Markt nicht aufnahmefähig und eine gesicherte Rohstoffversorgung nicht gegeben ist, kann man das Land Kenia als Standort für eine textile Produktionsstätte nicht von vornherein ablehnen. Es zeigt seinen Willen zur Industrialisierung und setzt Vertrauen in ausländisches Privateigentum.

Tabelle No. 29 Abschließende Bewertung der Entscheidungskriterien zur Beurteilung des Investitionsklimas in Kenia

Kriterium	Negative Beurteilung	Positive Beurteilung
1. Einstellung des Gastlandes zu privaten Auslandsinvestitionen		Private Auslandsinvestitionen werden begrüßt. Kenia ist sich im Klaren darüber, daß zum Erreichen eines gewissen Industrialisierungsgrades ausländisches know - how erforderlich ist.
2. Marktkriterium	Die Analyse über noch bestehende Kapazitäten im Baumwollspinnereisektor muß mit großer Zurückhaltung bewertet werden. Für einen realistischen Investor muß auf Grund von Billigimporten, illegalen Einfuhren usw. dieses Kriterium als negativ bewertet werden.	
3. Zollkriterium		Aus der Sicht der Importpolitik positiv, denn Maschinen können zollfrei eingeführt werden, außerdem bestimmte Rohstoffe. Aus der Sicht einer exportorientierten Strategie mit Einschränkung positiv, da eine Substitution von fehlenden inländischen Absatzquellen durch europäische Exportquellen mit großen Problemen verbunden ist.
4. Personalkriterium		Mit erheblicher Einschränkung kann dieses Kriterium als positiv bewertet werden. Arbeitskräfte sind in genügender Menge vorhanden. Vorsicht (!) die niedrigen Löhne können jedoch leicht kompensiert werden durch geringe Arbeitsproduktivität, Verschleiß der Maschinen, hohe Gehälter für Europäer, hohe Ausbildungskosten.
5. Forderungskriterium		Dieses Kriterium ist positiv zu bewerten. Die "KEC" fördert Privatinvestitionen auf einer gerechten Basis mit Unterstützung der Regierung. Ein Investitionsförderungsvertrag ist mit Kenia vorgesehen. Trat jedoch noch nicht in Kraft. Als Ersatz dafür dient das "approved enterprise".
6. Finanzierungskriterium		Das Finanzierungskriterium ist positiv zu beurteilen. Die DEG in Köln ist finanziell ein starker Partner und hat in Kenia schon viele Erfahrungen gesammelt. Viele andere Finanzierungsquellen bieten sich an. Auch das kenianische Bankensystem ist so gut ausgebaut, daß man finanzielle Unterstützung erwarten kann.
7. Steuerliche Kriterien		Das Steuersystem in Kenia ist im Vergleich zu den Industrieländern verhältnismäßig einfach. Der Einkommensteuersatz für juristische Personen (S.a.) beträgt 40 %. Grundsteuer ist niedrig, Umsatzsteuer und Vermögensteuer gibt es in Kenia nicht. Neu eingeführt wurde die withholding-tax (Kapitalertragssteuer). Ein Doppelbesteuerungsabkommen mit der Bundesrepublik Deutschland ist 1971 paraphiert worden
8. Risikokriterium		Wenn die erforderlichen Voraussetzungen, insbesondere die politische Stabilität und die Förderungswürdigkeit des Projektes gegeben sind, besteht keine Gefahr, daß die Risikoabsicherung durch die TREUARBEIT AG nicht garantiert wird. Zur Absicherung von wirtschaftlichen Risiken gibt es genügend Möglichkeiten.
9. Rohstoffkriterium	Die Untersuchung über die Rohstoffversorgung in Kenia zeigte, daß eine beachtliche Versorgungslücke bei Baumwolle besteht, auch dann, wenn nicht mehr exportiert wird. Die Importe aus Uganda und Tansania liegen im politischen Schatten der OAG-Staaten. Die Situation über die zukünftige Rohstoffversorgung ist zur Zeit undurchschaubar.	
10. Beteiligungskriterium		Private Partner für ein joint venture sind in Kenia sicherlich vorhanden. Auch das Eingehen eines mixed ventures sollte in Erwägung gezogen werden.

Es kann aber nicht darüber hinweggesehen werden, daß trotz der positiven Einstellung zu ausländischem Kapital und anderen positiven Faktoren ein Minimum an Mißtrauen dem Gedanken eines Auslandsengagements in Kenia beigemessen werden muß. Dieses Mißtrauen beruht auf korrupten Marktverhältnissen, die sich darin auswirken, daß man die Marktchancen nicht quantifizieren kann.

Denjenigen, denen es gelingt, sich in einer derart unsicheren Situation behaupten zu können, kann man ein mögliches Investieren im Bereich der Textilindustrie nicht ausreden.

Nun könnte man auf dem Standpunkt stehen, und so denken viele, die sich in den letzten Jahren mit der Möglichkeit eines Auslandsengagements befaßt haben, man müsse die Produktionsvorteile in den Entwicklungsländern ausnutzen, indem man die billig hergestellten Produkte nach Europa exportiert. Daß auch diese Meinung zumindest im Bereich der Baumwollspinnerei relativiert werden muß, zeigen die beiden letzten Kapitel dieser Arbeit.

6 DIE WAHL DES INTRANATIONALEN STANDORTES AN HAND ALLGEMEINER ENTSCHEIDUNGSKRITERIEN UND IHRE BEWERTUNG FÜR ZWEI ALTERNATIVSTANDORTE ELDORET UND NAKURU

Wie schon oben erwähnt, stellt die Suche nach dem intranationalen Standort das größere Problem dar, weil hier die Optimierung des Standortes auf Grund einer Vielzahl von Einflußfaktoren erfolgen muß, während bei der Bestimmung des Investitionslandes internationale Vergleiche auf wenige relevante Größen reduziert werden können.

Um nun den Entscheidungsprozeß für die Festlegung des intranationalen Standortes zu erleichtern, stellt man einen Alternativvergleich auf. Es werden zwei Standorte an Hand verschiedener Kriterien verglichen. Die Auswahl des optimalsten von den beiden möglichen Standorten ergibt sich aus der Feststellung einzelner Kosten, die durch den betrieblichen Leistungsverzehr an den einzelnen Orten verursacht werden.

Der Verfasser hat zunächst untersucht, welche Städte in Kenia als Standort für einen Textilbetrieb in Zukunft noch in Frage kommen.

Kenia geht, wie aus dem Entwicklungsplan 1974 bis 1978 und aus Gesprächen mit Wirtschaftsexperten des Landes deutlich wird, dazu über, die Industrialisierung auf das ganze Land gleichmäßig zu verteilen.

Nairobi, das größte Industriezentrum Ostafrikas, war bis 1974 der begehrteste Standort. Es verfügt über den größten Flughafen, liegt nur 45o km vom Mombasa entfernt, 58o km von Kampala, der

---

1 Vgl. Hubert Hemberger, Direkte Auslandsinvestitionen, a.a.O., S. 257.

2 Vgl. Ballestrem, F., Standortwahl von Unternehmen und Industriestandortpolitik, Finanzwissenschaftliche Forschungsarbeiten, hrsg. von Prof.Dr.Dr.hc. G. Schmölders, Köln, Duncker und Humblot, Berlin 1974, S. 51.

Hauptstadt Ugandas, und rd. 9oo km von Dar-Es-Salam, der Hauptstadt von Tansania. Viele Firmen aus aller Welt haben hier eine Niederlassung und auch Produktionsstätten.

Inzwischen hat die Regierung jedoch die Investitionsstandorte mehr dezentralisiert. Sie will im Rahmen dieser Standortpolitik die Industrialisierung auch in ländlichen Gebieten vorantreiben.

Insofern kommt der sonst so vorteilhafte Standort Nairobi für weitere Neuinvestitionen nicht mehr in die Auswahl. Der Verfasser hat als mögliche Standorte Nakuru und Eldoret in Erwägung gezogen, da sich diese beiden Städte als Textilstandort zur Zeit anbieten.

Nakuru ist die viertgrößte Stadt Kenias und liegt in der Nähe von Kisumu, einer Stadt mit viel Textilindustrie. Sie hat etwa 8o.ooo Einwohner. Sie liegt an den Hängen eines erloschenen Vulkans in 2.ooo Meter Höhe. Nakuru ist die Hauptstadt der Provinz Rift Valley und liegt in einer landwirtschaftlich sehr hoch entwickelten Zone, die sich in den kommenden Jahren noch weiter entwickeln wird. Die Industriezweige beschränken sich auf die Herstellung von Agrarprodukten und Decken. Nakuru wird auch vom Tourismus nicht verschont, da der Lake-Nakuru mit seinen Millionen Flamingos weltbekannt ist.

Eldoret ist die sechstgrößte Stadt mit 2o.ooo Einwohnern. Sie liegt zwischen Nairobi und Kampala an der Haupteisenbahnlinie Nairobi-Kampala, und an der Hauptstraße mit Verbindung nach Mombasa, Nairobi und Kampala. Sie liegt 2.o95 m über Meereshöhe und ist umgeben von einer der reichsten landwirtschaftlich genutzten Gebiete Kenias.

Die Industrialisierung ist in Eldoret sehr vorangetrieben worden. Insbesondere die Wollindustrie und Bekleidungsindustrie, die Herstellung von Sperrholz, die Herstellung von landwirtschaftlichen Geräten, Verarbeitung von Molkereiprodukten, die Gewinnung von Gerbsäure aus Akaziengewächsen und die Herstellung

von den Stärkeprodukten tragen dazu bei, daß Eldoret sich wirtschaftlich gefestigt hat. Über den Bau der größten Textilfabrik in Kenia wurde schon berichtet.[1]

6.1 Personalkriterium

Das Personalkriterium wurde bereits im Rahmen der Beurteilung des Investitionsklimas als gravierend angesehen. Bei der Entscheidung des intranationalen Standortes würde dieses Kriterium auf jeden Fall dann zur Entscheidung beitragen, wenn der Standort Nairobi mit in die Auswahl gekommen wäre. Denn die Lohnunterschiede zwischen Nairobi und ländlichen Standorten sind doch so erheblich, daß man sie berücksichtigen müßte.

Inwieweit dieses Kriterium zur Auswahl eines der vorgegebenen Alternativstandorte dienen kann, soll anhand von vorliegendem Material beurteilt werden.

Nakuru ist die viertgrößte Stadt mit fast 8o.ooo Einwohnern. Daraus ist zu entnehmen, daß genug Arbeitskräfte vorhanden sind. Betrachtet man die Beschäftigungsstruktur, so ergibt sich im Vergleich zu anderen großen Städten folgendes Bild:

---

1 Vgl. Fußnote 1 auf S. 157 dieser Arbeit.

Tabelle No. 3o Lohn- und Gehaltsempfänger in den größten Städten Kenias von 1965 - 1974
(in 1.ooo)

Städte	1965	1966	1967	1968	1969	197o	1971	1972	1973	1974
Nairobi	15o.334	142.327	163.692	163.691	163.615	164.oo2	178.149	192.279	2o3.443	226.959
Mombasa	54.o4o	54.32o	54.994	57.383	57.151	57.134	57.934	64.3o1	64.9oo	69.148
Nakuru	12.631	12.859	12.926	14.2o6	14.256	14.255	14.635	14.729	14.269	13.757
Kisumu	11.487	11.657	11.734	13.2oo	13.114	13.oo3	13.452	13.8o4	12.728	11.934
Eldoret	8.962	8.91o	9.284	9.535	9.467	9.356	9.941	9.723	6.836	7.438
Thika	5.2o4	5.273	5.382	6.12o	6.133	6.155	7.364	7.9o5	8.525	9.325
Nyeri	4.915	4.886	5.238	5.321	5.158	5.35o	5.386	5.866	4.453	5.41o
Meru	4.147	4.224	4.372	4.535	4.oo7	4.o49	4.o66	4.222	3.724	3.579
Kericho	4.o47	4.124	4.223	4.34o	4.168	4.18o	4.23o	4.343	4.277	2.4o7
Kitale	3.18o	3.161	3.384	3.661	3.69o	3.75o	3.77o	3.872	3.986	3.355
Nyahururu	2.313	2.299	2.448	2.oo7	2.o35	2.o41	2.o76	2.o96	1.9o1	2.o96
Naivasha	1.739	1.744	1.831	1.85o	1.759	1.863	1.884	1.824	2.287	2.358
Machakos	1.735	1.724	1.8o4	1.833	1.836	1.84o	1.89o	1.961	1.8o9	1.831
Nanyuki	1.795	1.824	1.937	2.o37	2.o82	2.o94	2.146	2.169	1.634	2.143
Athi River	1.396	1.4o7	1.415	1.354	1.362	1.388	1.474	1.5o2	1.447	1.741
Kisii	1.7o5	1.724	1.751	1.766	1.798	1.712	1.825	1.973	1.851	2.363
Malindi	1.31o	1.38o	1.398	1.278	1.3o3	1.365	1.817	2.o57	1.952	2.266
Embu	1.156	1.15o	1.2o6	1.11o	1.119	1.115	1.18o	1.o8o	1.361	1.578
Murang'a	867	962	1.o14	1.o65	1.o21	1.o26	1.o67	1.112	792	1.835
Voi	863	874	963	1.258	1.o46	1.o48	1.o73	1.o24	881	641
Molo	86o	889	897	852	872	956	943	968	673	8o2
Kakamega	868	872	882	954	1.oo3	965	1.142	1.338	1.674	2.3oo
Kitui	763	764	776	78o	746	749	799	851	728	6o9
Kiambu	817	822	853	881	839	842	869	1.1o8	8o2	1.468
Gilgil	578	575	597	6o6	6o9	614	628	825	884	1.914

Quelle: Statistical Abstract, Nairobi 1975

Während die Zahl der Lohn- und Gehaltsempfänger in Nairobi ständig steigt, fällt die Zahl in Nakuru im Jahre 1973 bis 1974. Im Gegensatz zu anderen Städten zeigt die Entwicklung in Nakuru jedoch insgesamt ein positives Bild. Im Verhältnis zur Gesamtbevölkerung Nakurus liegt der Anteil der regelmäßigen Einkommensbezieher bei 17,5 %. In Eldoret liegt er bei 37 %.

Die Gründe für das bessere Abschneiden von Eldoret liegen darin, daß Eldoret in den letzten Jahren viel stärker industrialisiert wurde und damit viele neue Arbeitsplätze geschaffen hat.

Insofern liegt auch der Anteil der regelmäßigen Einkommensbezieher in Eldoret, wenn man ihn prozentual auf die Gesamtbevölkerung bezieht, über dem von Nakuru.

Es wäre falsch, aus dem Vergleich dieses Anteils Rückschlüsse auf die Verfügbarkeit von Arbeitskräften zu ziehen. Arbeitskräfte sind sowohl in Nakuru als auch in Eldoret in genügender Menge vorhanden.

Vergleicht man die Löhne in Eldoret und Nakuru, so ergibt sich kein Unterschied bezüglich der Höhe. Es gibt 3 Bereiche, in denen das Lohnniveau unterschiedlich ist. Das zeigt folgende Tabelle.

Tabelle No. 31 Löhne in den 3 unterschiedlichen Regionen Kenias für Beschäftigte über 18 Jahre (in DM)

	Bereich I			Bereich II			Bereich III		
Beschäftigung (Beruf)	Nairobi und Umgebung und Mombasa			Nakuru, Kisumu, Kakmega, Eldoret, Kitale, Nyeri, Embu, Meru, Thika, Nanyuki, Malindi			Ländliche Bereiche		
	Monats-lohn	Tages-lohn	Stunden-lohn	Monats-lohn,	Tages-lohn	Stunden-lohn	Monats-lohn	Tages-lohn	Stunden-lohn
Ungelernte Arbeiter (leichte Arbeit)	1o2,6o	3,94	o,57	94,o5	3,6o	o,52	59,85	2,3o	o,33
Ungelernte Arbeiter (schwere Arbeit)	1o9.78	4,22	o,61	97,47	3,76	o,54	64,98	2,49	o,36
Maschinisten (Maschinenarbeiter)	1o9,78	4,22	o,61	1o1,23	3,89	o,56	88,92	3,42	o,49
Nachtwächter	113,2o	5,38	o,64	1o4,65	4,98	o,58	66,69	3,18	o,37
LKW-Fahrer	217,51	8,36	1,22	196,99	7,57	1,1o	157,66	6,o6	o,88
PKW-Fahrer	134,4o	5,17	o,75	122,43	4,5o	1,o2	97,81	3,76	o,55
Telefonistinnen	152,19	5,85	o,85	138,51	5,32	o,77	11o,8o	3,57	o,62
Schreibmaschinenarbeit	134,4o	5,17	o,75	122,43	4,7o	o,68	97,81	3,76	o,55

Quelle: First Schedule; Basic Minimum Consolidated Wages Ministry of Labour, Nairobi, Mai 1975.

Aus dieser Tabelle ergibt sich, daß Nakuru und Eldoret auch in der Lohnstruktur keine Unterschiede zeigen.

Unterschiede ergeben sich jedoch, wenn man das Europäerproblem berücksichtigt. Es wird wesentlich einfacher sein, einen europäischen Führungsstab in Nakuru einzusetzen als in Eldoret. Nakuru ist schon von der Einwohnerzahl her viermal so groß wie Eldoret. Hinzu kommt, daß die Hauptstadt Nairobi von Nakuru in zwei Stunden mit dem Auto zu erreichen ist. Insofern könnte man dem Lebensstandard von europäischem Personal in Nakuru eher gerecht werden als in Eldoret.

Es wurde bereits erwähnt, daß man erhebliche Zusatzinvestitionen im Rahmen eines neuen Textilprojektes in Eldoret für die Bereitstellung von Häusern für das europäische Personal aufwenden müßte.[1] Eine solche Investition wäre in Nakuru möglicherweise nicht notwendig, da der Wohnungsmarkt vom Angebot her vielseitiger ist.

Obwohl in der Verfügbarkeit von Arbeitskräften, der Qualifikation und in den Löhnen minimale Differenzen zwischen beiden Standorten bestehen, könnte man dem Standort Nakuru leichte Vorteile zusprechen auf Grund der Nähe zur Hauptstadt Nairobi und der daraus resultierenden Lebensgewohnheiten, die insbesondere beim europäischen Personal eine wesentliche Rolle spielen.

6.2 Baumarktkriterium

Die Baumarktsituation kann nicht nur auf der Basis der Baukosten über einen Standort in Kenia entscheiden, da diese für Nakuru und Eldoret nicht unterschiedlich hoch sind. Ausschlaggebend sind die Grundstückskosten und das Vorhandensein von Baugelände.

---

1 Vgl. Fußnote 3 in Abschnitt 5.8.3 auf Seite 188 dieser Arbeit.

6.2.1 Vorhandensein von Baugelände

In Nakuru ist Industriegelände in reichlicher Menge vorhanden. Der ausländische Investor kann in Kenia Eigentumsrecht an Grund und Boden erwerben, sofern es sich um Grundstücke handelt, die Privatpersonen verkaufen (freehold land). Leasehold land, welches vom Staat im allgemeinen in Erbpachtverträgen mit 99jähriger Laufzeit vergeben wird, ist sowohl in Nakuru als auch in Eldoret reichlich vorhanden.

6.2.2 Grundstückskosten

Die Grundstückskosten setzen sich in Nakuru wie folgt zusammen. Der Wert von staatlichen Grundstücken liegt zur Zeit zwischen 13.7oo,- und 27.4oo,- DM pro Acre.[1] 2o % sind beim Abschluß des Pachtvertrages vom Investor zu zahlen. Hinzu kommen eine Jahrespacht von etwa 68o,- DM pro o,4 ha und die Erschließungskosten, die etwa 13.7oo,- DM pro o,4 ha betragen.

Geht man von einem Durchschnittswert von 2o.ooo DM pro o,4 ha aus, so ergeben sich für den Investor pro qm folgende jährliche Grundstückskosten in der Annahme, daß für das Textilprojekt etwa 1o ha benötigt werden:

- 2o % Abschlagszahlung (auf 1o Jahre verteilt)	o,1o DM/qm
- jährliche Pachtzahlung	o,17 DM/qm
- Erschließungskosten (auf 1o Jahre verteilt)	o,34 DM/qm
	o,61 DM/qm

Bei 1o ha entfallen somit 61.ooo DM jährlich auf die Grundstückskosten.[2]

---

1 1 Acre entspricht etwa o,4 ha.

2 Eigene Ermittlungen in Nakuru, Stand März 1976.

In Eldoret liegen die Werte für leasehold land bei 27.ooo,- DM pro o,4 ha. Die Erschließungskosten liegen bei 15.ooo,- DM pro o,4 ha und die jährliche Pachtzahlung bei 1.2oo,- DM/o,4 ha.

Somit ergeben sich unter der Annahme, daß 1o ha für den Bau eines Textilbetriebes benötigt werden, folgende jährliche Grundstückskosten pro qm.[1]

- Abschlagszahlung (auf 1o Jahre verteilt)	o,11 DM/qm
- jährliche Pachtzahlung	o,3o DM/qm
- Erschließungskosten (auf 1o Jahre verteilt)	o,37 DM/qm
	o,78 DM/qm

Insgesamt fallen für 1o ha Grundstücksfläche in Eldoret jährlich 78.ooo DM an.

Vergleicht man diesen Wert mit dem von Nakuru, so ergeben sich auch hier leichte Nachteile für Eldoret.

Untersuchungen müßten außerdem noch angestellt werden, wie die Bodenbeschaffenheit in diesen Standorten ist. Aus Gesprächen hat der Verfasser erfahren, daß die Bodenverhältnisse sowohl in Nakuru als auch in Eldoret zufriedenstellend sind.

6.3 Transportkriterium

6.3.1 Transportwege

Für afrikanische Verhältnisse sind die kenianischen Straßen gut ausgebaut. Auch in den letzten Jahren sind in diesem Bereich der Infrastruktur erhebliche Investitionen getätigt worden.

---

1 Eigene Ermittlungen in Eldoret, Stand März 1976.

Was den Standort Nakuru anbetrifft, so liegt dieser Ort an der Hauptstrecke nach Nairobi. Die Hauptstadt Kenias ist von Nakuru mit dem Auto in etwa zwei Stunden zu erreichen. Auch die vorhandenen Eisenbahnverbindungen nach Mombasa, Kisumu und Kampala sind als ausreichend zu bezeichnen. Der Vorteil dieses Standortes liegt darin, daß die Marktnähe ausgenutzt werden kann, denn Nairobi und Umgebung ist das Hauptabsatzgebiet Kenias.

Auch die Verkehrswege nach Eldoret befinden sich in gutem Zustand. Allerdings ist hier nicht die Nähe zum Markt gegeben, was sich sowohl in den Transportkosten niederschlägt, als auch auf die Lieferfähigkeit und Anpassungsfähigkeit eines Textilunternehmens.

6.3.2 Transportkosten

Wie oben erwähnt, fallen auf der Absatzseite für den Standort Eldoret höhere Transportkosten an als für den Standort Nakuru.

Für die Strecke Eldoret/Mombasa ergeben sich folgende Transportkosten:

LKW: 85,8o DM per 1.ooo kg oder 2 cbm
Bahn: 111,oo DM per 1.ooo kg (2o t Waggon kostet 2223,oo DM bei 6o % Auslastung)

Da als Transportmittel in der Regel für kürzere Strecken der LKW eingesetzt wird, ergeben sich für die Strecke Eldoret/Nairobi beim Transport von 1 m Stoff, abhängig von seinem Gewicht, folgende Transportkosten:

Eldoret - Nairobi: maximal o,o8 DM/m
Eldoret - Mombasa: o,1o bis o,17 DM/m

Dieser Kostenaufwand bedeutet für Nairobi ca. o,2 bis o,25 % des Verkaufspreises.[1]

Für die Strecke Nakuru/Nairobi ergeben sich für den Transport per LKW etwa folgende Kosten:

Nakuru - Nairobi: o,o4 bis o,o6 DM/m
Nakuru - Mombasa: o,8 bis o,1o DM/m

Aus den Angaben ist zu entnehmen, daß nur geringfügige Abweichungen zwischen dem Standort Nakuru und dem Standort Eldoret bezüglich der Transportkosten auf der Absatzseite bestehen.

6.3.3 Sicherheit der Transportwege

Die Sicherheit der Transportwege ist eine wichtige Voraussetzung zur Verringerung des Investitionsrisikos. Gerade in Entwicklungsländern, in denen die Infrastruktur oft zu wünschen übrig läßt, muß darauf geachtet werden, daß eine konstante Versorgung des Produktionsbetriebes mit Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen gegeben ist. Hinzu kommt der Transport von Arbeitskräften, die oft lange Strecken bis zum Arbeitsplatz zurücklegen müssen. In der Regel werden sie mit Betriebsbussen befördert. Alle diese Umstände setzen uneingeschränkte Sicherheit der Verkehrswege voraus. Diese Sicherheit kann man sowohl für Nakuru als auch für Eldoret als positiv bezeichnen.

6.4 Energiekriterium

Im Rahmen dieser Untersuchung muß herausgefunden werden, ob sich Unterschiede in der Verfügbarkeit von Wasser, Strom und Oel für die beiden Standorte ergeben. Außerdem trägt die Lösung des Abwasserproblems zur Standortentscheidung bei.

---

1 Nach Angaben der Seditex-Gesellschaft für die Textilindustrie, Hamburg, November 1976.

6.4.1 Energieverfügbarkeit

In Nakuru ist die Erzeugung von Strom kein Problem. Auch Wasser ist reichlich vorhanden, obwohl neue Bohrquellen erschlossen werden müßten.

Das Abwasserproblem scheint lösbar zu sein. Bei vielen Textilprojekten bestehen hier Schwierigkeiten, da die Abwasser der Betriebe Giftstoffe enthalten, die vorher absorbiert werden müssen, ehe sie abgelassen werden. Hier bestehen genaue Vorschriften der Regierung.

Oel kann auch in kürzester Zeit in reichlicher Menge herangeschafft werden.

Für Eldoret ergeben sich für die Energieversorgung keine Unterschiede. Bezüglich der Abwasserbeseitigung hörte man, daß die Rivatex erhebliche Schwierigkeiten bei der Lösung dieses Problems hatte.

6.4.2 Energiekosten

Die Energiekosten zeigen für Nakuru und Eldoret keine gravierenden Unterschiede.

Der Strom kostet im Durchschnitt o,1o DM/kWh. Das Wasser kostet pro Liter o,38 DM, und für das Oel zahlt man o,23 DM/Liter.

6.5 Versorgungskriterium

Das Versorgungskriterium soll Aufschluß darüber geben, welcher Standort insbesondere mit Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen am schnellsten zu versorgen ist. Der Rohstoff Baumwolle reicht in Kenia nicht aus, um die Textilproduzenten zu versorgen. Deshalb ist das Land auf Rohstoffimporte angewiesen. Unter diesem Aspekt

müssen dem Standort Eldoret leichte Vorteile gegeben werden, da es von der Nähe zum Baumwollproduzenten Uganda profitieren kann; Nakuru liegt zwar innerhalb des Baumwollanbaugebietes von Kenia, es ist jedoch vorteilhaft, auch die Nähe der Importquelle auszunutzen. Bei der Versorgung mit Hilfs- und Betriebsstoffen und insbesondere Ersatzteilen muß man Nakuru Vorteile zusprechen, da Nairobi in der Nähe liegt. Da bei der Ersatzteilbeschaffung lange Transportwege über Erfolg oder Mißerfolg eines Unternehmers mitentscheiden, ist es wichtig, den Luftverkehr ausnutzen zu können.

6.6 Kommunikationskriterium

Hierunter fällt das Vorhandensein von Telex und Telefon. Sowohl für Nakuru als auch für Eldoret ist dieses Kriterium als positiv zu beurteilen.

6.7 Klima

Das Klima spielt bei Standortüberlegungen insbesondere in der Spinnereistufe eine entscheidende Rolle, da beim Spinnen von Garnen eine bestimmte Luftfeuchtigkeit nicht überschritten werden darf. So ist auch eine Klimaanlage in einem Entwicklungsland wie Kenia unentbehrlich.

Ob sich Unterschiede bezüglich des Klimas in den Alternativstandorten ergeben, zeigt folgende Tabelle.

Tabelle No. 32 Durchschnittliche jährliche Temperaturen und relative Luftfeuchtigkeit 1969-1974 in Nakuru und Eldoret (in C^{o})

Jahr	höchste Temperatur	niedrigste Temperatur	höchste (in %) relative Luftfeuchtigkeit	niedrigste (in %) relative Luftfeuchtigkeit
Standort: Nakuru				
1969	25,9	9,4	94	46
197o	25,2	1o,2	92	46
1971	25,1	8,9	93	43
1972	25,6	9,7	95	42
1973	26,3	9,7	91	4o
1974	25,2	9,2	92	45
Standort: Eldoret				
1967*	23,9	9,3	9o	4o
1973	23,7	1o,3	88	43
1974	23,3	9,9	89	44

Quelle: Statistical Abstract, Div. Jahrgänge.

* In der Zeit von 1968 bis 1972 arbeitete die Wetterstation in Eldoret nicht. Aus diesem Grunde liegen die Werte von 1968 bis 1972 nicht vor.

Sowohl bezüglich der Temperaturen als auch der relativen Luftfeuchtigkeit ergeben sich für Nakuru und Eldoret nur geringfügige Differenzen.

Insgesamt kann das Klima in Eldoret als etwas günstiger angesehen werden, da die Luftfeuchtigkeit nicht ganz so hoch ist, und auch die Temperaturen geringfügig unter denen von Nakuru liegen.

6.8 Bewertung der Kriterien und Ergebnis

In der Praxis bewertet man die Kriterien für die Alternativstandorte in der Regel zusammen mit den Investitionsdaten, die auch Aufschluß über das Investitionsklima geben.[1]

Man kann die Suche nach einem "optimalen" intranationalen Standort jedoch auch getrennt durchführen. Das Bewertungsschema der aufgeführten Kriterien, die über einen "optimalen" Standort entscheiden sollen, wird insofern vereinfacht, als der Verfasser keine Wahrscheinlichkeitswerte einsetzt.[2]

Die Kriterien sind der Gewichtung[3] entsprechend geordnet, wie aus folgender Tabelle zu entnehmen ist.

---

1 Die Unternehmerberatungsgesellschaft LOGON, München, bewertet Standorte mit Hilfe eines Punktesystems. Die Punkte für jedes Kriterium werden von mehreren Bewertern vergeben. Es entstehen dann Bandbreiten mit wahrscheinlichkeitsverteilten Bewertungen. Mit Hilfe von Verteilungen wird die Relativität des Ergebnisses ausgedrückt, und die Entscheidung für oder gegen einen Standort könnte gewisse Risiken von Anfang an mit einbeziehen. Nach Gesprächen mit Herrn Behrer, LOGON GmbH, München, im August 1976.

2 Der Verfasser hält von einer Bewertung mit Wahrscheinlichkeitswerten insbesondere in Entwicklungsländern nicht viel, da auch sie das Investitionsrisiko nicht quantifizieren und schon gar nicht vermindern können.

3 Die Gewichtung kann von den Investoren unterschiedlich vorgenommen werden. Sie hängt ab von den Zielen die sie verfolgen.

Tabelle No. 33 Bewertung zur Standortentscheidung

		Nakuru		Eldoret	
Entscheidungs-kriterien	Gewich-tung	Bewertung (max. 1o Punkte)	Gewicht x Punkte	Bewertung (max. 1o Punkte	Gewicht x Punkte
I. Energiekriterium	3o				
- Verfügbarkeit		1o	3oo	1o	3oo
- Kosten		1o	3oo	1o	3oo
- Abwasser		5	15o	5	15o
II. Transport-kriterium	25				
- Straßen-,Eisen-bahnnetz		1o	25o	1o	25o
- Marktnähe		1o	25o	5	125
- Sicherheit der Transportwege		1o	25o	1o	25o
III. Versorgungs-kriterium	15				
- Rohstoffe		8	12o	1o	15o
- Betriebs-,Hilfs-stoffe		1o	15o	8	12o
- Ersatzteile		8	12o	6	9o
IV. Personal-kriterium	1o				
- Verfügbarkeit		1o	1oo	1o	1oo
- Löhne		1o	1oo	1o	1oo
- Europäerstab		1o	1oo	6	6o
V. Baumarkt-kriterium	1o				
- Vorhandensein von Baugelände		1o	1oo	1o	1oo
- Grundstückskosten		1o	1oo	7	7o
- Bodenbeschaffen-heit		1o	1oo	1o	1oo
VI. Kommunikations-kriterium	5	1o	5o	1o	5o
VII. Klima	5	7	35	1o	5o
Total	1oo		2.575		2.365

Quelle: Eigene Untersuchungen in Kenia, 1976.

Das Ergebnis der Bewertung zeigt, daß Nakuru mit einer Differenz von 21o Punkten etwas besser abschneidet als Eldoret.

Damit liegt der intranationale Standort fest.

Es muß allerdings darauf hingewiesen werden, daß die endgültige Entscheidung über einen Standort erst nach Einwilligung der Regierung erfolgt.[1]

1 Aus Gesprächen des Verfassers mit dem Wirtschaftsattaché der kenianischen Botschaft in Bonn im Juni 1976 ging auch deutlich hervor, daß der Standort Nakuru für ein Textilprojekt in Frage käme.

7 SPINNKOSTENVERGLEICH AUF BASIS DER HERSTELLUNGSKOSTEN ALS KRITERIUM ZUR BEURTEILUNG VON PRODUKTIONSVORTEILEN

7.1 Vorbemerkungen

Wie bereits in Kapitel 2 dieser Untersuchung erwähnt und im folgenden auch bestätigt wurde, ist es nicht möglich, auf Grund oben genannter Investitionsdaten ein bestimmtes Textilprojekt zu konzipieren. Anstelle dieser nicht zu realisierenden Projektkonzeption soll ohne Zugrundelegung des Investitionsklimas in Kenia an 3 Modellen erläutert werden, welche tatsächlichen Produktionsvorteile bei der Herstellung von Garnen in Kenia vorhanden sind. In einem weiteren Schritt soll dann unter der Voraussetzung einer exportorientierten Strategie, die den Entwicklungsländern im Bereich der Textilindustrie immer wieder vorgeschlagen wird, die Frage erörtert werden, ob der Export von in Kenia hergestellten Baumwollgarnen nach Deutschland rentabel ist.

Die Spinnereitypen, die innerhalb der 3 Modelle konstruiert werden, sind bezüglich der maschinellen Ausrüstung identisch, mit den Anlagen in Tabellen No. 1 bis 4 dieser Untersuchung.[1]

Die Kalkulation, in der die Herstellungskosten pro kg Garn errechnet werden, soll als Grundlage für die Beurteilung von Produktionsvorteilen dienen. Sie wird durchgeführt an 3 Modellen mit Hilfe der 4 Spinnereitypen.[2]

Modell 1 behandelt den Fall Deutschland,
Modell 2 bezieht sich auf Kenia unter Zugrundelegung eines Dreischichtsystems,
Modell 3 behandelt Kenia mit Vierschichtsystem.

---

1 Vgl. Tabellen No. 1 bis 4 in Abschnitt 1.2.2 dieser Arbeit.

2 Vgl. ebenda. Aus ihnen wurden sämtliche für die Kalkulation erforderlichen Daten entnommen.

Der Verfasser hat für das Modell 1 (Standort Deutschland) folgende Daten eingesetzt. Es wird davon ausgegangen, daß die 4 Spinnereien im Dreischichtsystem laufen und 5.52o Stunden im Jahr arbeiten.[1] Die produzierte Vorgabemenge soll 4oo kg/Std. betragen.

Für die Herstellung von Nm 2o wurde der bei der Kalkulation gültige Baumwollpreis[2] für eine Qualität nach dem amerikanischen "standard middling" mit einer Stapellänge von 1 1/32 mit 4,6o DM festgelegt. Für die Herstellung von Nm 5o wurde "strict middling" 1 1/16 = 4,86 DM, und für die Herstellung von Nm 1oo "good middling" wurden 5,46 DM/kg angesetzt.

Bei den kardierten Garnen wurde ein Abfallverlust von 1o % in Ansatz gebracht. Für das gekämmte Garn Nm 1oo wurde mit einem Verlust von 3o % gerechnet. Der Wert der wiederverwertbaren Abfälle + Kämmlinge wurde von dem Preis der gereinigten Baumwolle in Abzug gebracht.

Die zum Antrieb der Maschinen installierten kW[3] wurden um 1o % für Beleuchtung und Klimatisierung erhöht. Unter Berücksichtigung des Nutzeffektes der Maschinen erscheint dieser Betrag angemessen. Der Preis für die Arbeitsleistung einer kWh wurde mit o,1o DM angesetzt.[4]

Die Löhne wurden auf 9,oo DM + 6O % Soziallasten festgesetzt. Die Gehaltszahlungen für technische Angestellte wurden gesondert erreichnet.[5]

Folgende Tabelle enthält die Bruttogehälter sowohl für das Modell 1 als auch für das Modell 2 und 3.

---

1 Nach Angaben des Industrieverbandes Garne e.V., Frankfurt, Juni 1976.

2 Dieses gilt auch für den Wert des Kenia-Shilling, der zur Zeit der Kalkulation einen Wechselkurs von o,34 DM pro 1 Ksh hatte.

3 Die Angaben über die installierten kW erhielt der Verfasser von der Zinser GmbH, Ebersbach, Fils, Stand: Juli 1976.

4 Nach Angaben des Industrieverbandes Garne.

5 Bei den Angaben für das Modell 1 wurde der Verfasser von der Grevener Baumwollspinnerei AG., Greven, unterstützt.

Tabelle NO. 34

Brutto Jahresgehälter der Technischen Angestellten und sonstige Kosten in Kenia und Deutschland

A = Anzahl
G = Gehalt

Gehaltsempfänger	KENIA 5520 Std (3 Schichten) Modell 2								KENIA 8000 Std (4 Schichten) Modell 3								DEUTSCHLAND 5520 Std (3 Schichten) Modell 1							
	Spinnerei I (Nm 2o)		Spinnerei II (Nm 5o)		Spinnerei III (Nm 1oo)		Spinnerei VI (Nm2o/OE)		I Nm 2o		II Nm 5o		III Nm 1oo		IV Nm 2o/OE		I Nm 2o		II Nm 5o		III Nm 1ao		VI Nm2o/OE	
	A	G	A	G	A	G	A	G	A	G	A	G	A	G	A	G	A	G	A	G	A	G	A	G
Obermeister A* Spinnerei (Betriebsleiter)	1	4o.ooo	1	4o.ooo	1	4o.ooo	1	4o.ooo	1	4o.ooo	1	4o.ooo	1	4o.ooo	1	4o.ooo	1	54.ooo	1	54.ooo		54.ooo		54.ooo
Schichtmeister A Vorwerk	o	-	o	-	3	72.ooo	o	-	o	-	o	-	4	96.ooo	o	-	o	-	o	-	2	72.ooo	o	-
Schichtmeister A Spinnerei + Spulerei	3	72.ooo	3	72.ooo	6	144.ooo	3	72.ooo	4	96.ooo	4	96.ooo	8	192.ooo	4	96.ooo	3	1o8.ooo	3	1o8.ooo	5	18o.ooo	3	1o8.ooo
Labor E*	1	2.2oo	1	2.2oo	1	2.2oo	1	2.2oo	1	2.2oo	1	2.2oo	1	2.2oo	1	2.2oo		2o.ooo		2o.ooo		2o.ooo		2o.ooo
Instandhaltung E Maintenance Manager)	1	3.24o	1	3.24o	1	3.24o	1	3.2oo	1	3.24o	1	3.24o	2	6.48o	1	3.24o		1oo.ooo		1oo.ooo		15o.ooo		1oo.ooo
Mechaniker E	2	4.2oo	2	4.2oo	3	6.3oo	1	2.1oo	3	6.3oo	3	6.3oo	4	8.4oo	1	2.1oo		-		-		-		-
Untermeister/ Assistent														17.1oo										
Sondervergütungen für afrikanische technische Angestellte 35 % des Jahresgehaltes und Wohnungsgeld 2o5 DM/ Jahr		4.194		4.194		5.134		3.254		5.134		5.134		7.413		3.254		-		-		-		-
Sondervergütungen für die europäischen technischen Angestellten 3o % des Jahresgehaltes + 1o.ooo DM Reisezuschlag zur Familie nach Europa		59.6oo		59.6oo		176.8oo		73.6oo		9o.8oo		9o.8oo		228.4oo		9o.8oo		-		-		-		-
TOTAL		185.434		185.434		449.674		196.394		243.674		243.674		597.993		237.594		282.ooo		282.ooo		54o.8oo		282.ooo

Quelle: Eigene Untersuchungen und Auskünfte bei der Grevener Baumwollspinnerei AG, Greven, Oktober 1976.

A* Diese Posten müßten von einem Ausländer (Europäer) besetzt werden.

E* Durch Einheimische besetzbare Posten.

Die Anlagekosten wurden wie folgt berechnet. Für Gebäude mit Klimaanlage + elektrischer Installation wurde ein qm-Preis von 75o,- DM angesetzt, wobei pro Spindel o,3 m^2 anfallen.[1] Die Anlagekosten wurden mit 2 % abgeschrieben. Der Maschinenwert[2] wurde beim Ringspinnverfahren mit 14 % abgeschrieben, beim Rotorspinnverfahren mit 18 %.[3] Für die Instandhaltung, Ersatzteile und Versicherung wurden 5 % vom Anlagevermögen berechnet. Die Verpackungskosten wurden mit o,1o DM/kg veranschlagt. Die Verwaltungs- und Vertriebskosten wurden in Kenia selbst ermittelt. Für das Modell Deutschland erhielt der Verfasser Informationen vom Wirtschaftsprüferbüro J. Schnermann, Münster.

Die Verteilung der Verwaltungs- und Vertriebskosten (V + V-Kosten) für Modell 1 (Deutschland) ist in Tabelle No. 35 wiedergegeben.

Als letzte Kostenposition wurde die Kapitalverzinsung berücksichtigt. Der Verfasser hat 6 % von der Bilanzsumme veranschlagt. Die Berechnung der Bilanzsumme für die 3 Modelle ist in Tabelle 36 festgehalten.

---

1 Erfahrungswerte des Industrieverbandes Garne, Frankfurt, Stand August 1976.

2 Vgl. Tabelle No. 5 in Abschnitt 1.2.2 dieser Arbeit.

3 Nach Angaben des Industrieverbandes Garne, Frankfurt.

Tabelle No. 35 V + V-Kosten für das Modell 1 (Deutschland 5.52o Std.)

V + V - Kosten	Spinnerei I (nm 2o)	Spinnerei II (nm 5o)	Spinnerei III (nm 1oo)	Spinnerei IV (nm 2o/OE)
1. Steuern a)Vermögensteuer b)Gewerbesteuer c)Gewerbeertragssteuer	214.ooo	367.ooo	736.ooo	251.ooo
2. EDV-Anlage	16.ooo	22.ooo	36.ooo	16.ooo
3. Geschäftsleitung	1o8.ooo	127.ooo	162.ooo	1o8.ooo
Assistent	-	-	4o.ooo	-
4. Verkaufsleiter	54.ooo	54.ooo	54.ooo	54.ooo
5. Finanzsachbearbeiter	54.ooo	54.ooo	54.ooo	54.ooo
6. Personalchef	5o.ooo	5o.ooo	5o.ooo	5o.ooo
7. Telefonistin	29.ooo	29.ooo	29.ooo	29.ooo
8. Sekretärinnen	72.ooo	72.ooo	72.ooo	72.ooo
9. Fahrer	25.ooo	25.ooo	25.ooo	25.ooo
1o. Bewachung	2o.ooo	2o.ooo	2o.ooo	2o.ooo
11. Sonstige Kosten	36o.ooo	365.ooo	37o.ooo	36o.ooo
TOTAL	1.oo2.ooo	1.185.ooo	1.648.ooo	1.o39.ooo

Quelle: Eigene Berechnungen und Angaben von Herrn J. Schnermann, Münster, vereidigter Sachverständiger der Industrie- und Handelskammer, Münster 1976.

Tabelle No. 36 Errechnung der Bilanzsumme für die Bemessungsgrundlage der Kapitalverzinsung

Modell	Bilanzposten	I	II	III	IV
1) Deutschland 552o Std/Jahr	Maschinen	7.932	15.764	34.882	9.922
	Gebäude	1.895	6.21o	14.9o4	1.895
	AV	9.827	21.974	49.786	11.817
	Ballenlager	2.7o5	2.926	3.974	2.7o5
	Fertigwaren + Außenstände	2.7oo	2.9oo	3.9oo	2.7oo
	UV	5.4o5	5.826	7.874	5.4o5
	AV + UV = Bilanzsumme	15.232	27.8oo	57.66o	17.222
2) Kenia 552o Std/Jahr	Maschinen	8.725	17.34o	38.37o	1o.926
	Gebäude	1.263	4.14o	9.936	1.263
	AV	9.988	21.48o	48.3o6	12.189
	UV	4.697	4.985	6.787	4.698
	Bilanzsumme	14.685	26.465	55.o93	16.887
3) Kenia 8ooo Std/Jahr	Maschinen	8.725	17.34o	38.37o	1o.926
	Gebäude	1.263	4.14o	9.936	1.263
	AV	9.988	21.48o	48.3o6	12.189
	Ballenlager	3.4o8	3.624	4.936	3.4o8
	Fertiglager + Außenstände	3.4oo	3.6oo	4.9oo	3.4oo
	UV	6.8o8	7.224	9.836	6.8o8
	Bilanzsumme	16.796	28.7o4	58.142	18.997

Quelle: Zusammengestellt aus vorangegangenen Tabellen in Abschnitt 7.2 dieser Arbeit und eigene Berechnungen.

Das Modell 2 setzt den Standort Kenia voraus. Es gelten die gleichen Grunddaten wie bei Modell 1. Es wird auch eine Produktion von 4oo kg/Std. bei 5.52o Stunden im Jahr vorausgesetzt. Der Baumwollpreis entsprechend niedriger angesetzt und entspricht dem Stand zur Zeit der Kalkulation.

Für die elektrische Energie wurden o,o7 DM/kWh berechnet.[1]

Die Löhne wurden berechnet mit o,8o DM/Std. Darin enthalten sind geringfügige Soziallastensätze. Die Anzahl der Arbeitskräfte wurde im Gegensatz zu deutschen Verhältnissen um 3o % erhöht, um den niedrigen Ausbildungsstand und die damit verbundene niedrige Arbeitsleistung zu berücksichtigen.[2] Die Kosten für die technischen Angestellten ergeben sich aus Tabelle No. 34 in diesem Abschnitt. Bei den Anlagekosten wurden für den Gebäudeanteil + Klimaanlage 5oo,- DM angesetzt.[3] Der Maschinenwert errechnet sich aus dem Wert für Deutschland zuzüglich 1o % Cifkosten.

Der Abschreibungssatz sowohl auf Maschinen als auch auf Gebäude wurde entsprechend den deutschen Verhältnissen angesetzt.

Die Verwaltungs- und Vertriebskosten wurden in Kenia ermittelt. Das Resultat ergibt sich aus folgender Tabelle.

---

1 Nach Angaben des Industrial Survey and Promotion Centre, Nairobi, Februar 1976.

2 Einige Praktiker stehen sogar auf dem Standpunkt, die niedrigere Arbeitsleistung mit 5o % auszugleichen. Dem Verfasser erschien diese Erhöhung jedoch nicht realistisch.

3 Nach eigenen Untersuchungen.

Tabelle No. 37

Brutto-Jahres-Gehälter der Verwaltung in Kenia und sonstige Verwaltungs- und Vertriebskosten in 1.000 KSh.

Gehalts-empfänger	KENIA 5520 Std. (Modell 2)								KENIA 8000 Std. (Modell 3)							
	I		II		III		IV		I		II		III		IV	
	Anz.	Gehalt	Anz.	Gehalt	Anz.	Gehalt	Anz.	Gehalt	Anz.	Gehalt	Anz.	Gehalt	Anz.	Gehalt	Anz.	Gehalt
Generalmanager A	1	80,0	1	100,0	1	120,0	1	80,0	1	100,0	1	120,0	1	140,0	1	100,0
Assistent des Generalmanagers A		30,0	1	30,0	1	30,0	1	30,0	1	30,0	1	30,0	1	30,0	1	30,0
Verkaufsleiter A	1	60,0	1	60,0	1	60,0	1	60,0	1	60,0	1	60,0	1	60,0	1	60,0
Fakturist E	1	1,7	1	1,7	1	1,7	1	1,7	1	1,7	1	1,7	1	1,7	1	1,7
Chefbuchhalter E	1	53,0	1	53,0	1	53,0	1	53,0	1	53,0	1	53,0	1	53,0	1	53,0
Buchhalter E	1	50,0	2	80,0	2	80,0	2	80,0	2	80,0	2	80,0	2	80,0	2	80,0
Personalmanager E	2	20,0	1	20,0	1	20,0	1	20,0	1	20,0	1	20,0	1	20,0	1	20,0
Personal- und Lohnarbeiter E	2	12,0	2	12,0	3	18,0	1	6,0	3	18,0	3	18,0	4	24,0	1	6,0
Telefonistin E	1	1,9	1	1,9	1	1,9	1	1,9	1	1,9	1	1,9	1	1,9	1	1,9
Sekretärin	1	2,2	1	1,2	2	4,4	1	2,2	1	2,2	1	2,0	3	6,6	1	1,2
Fahrer E	1	1,6	1	1,6	1	1,6	1	1,6	1	1,6	1	1,6	1	1,6	1	1,6
Bewachung E	8	10,9	8	10,9	8	10,9	8	10,9	8	10,9	8	10,9	8	10,9	8	10,9
Sonstige Vertriebskosten[1]	-	360,0	-	365,0	-	370,0	-	360,0	-	500,0	-	527,0	-	537,0	-	520,0
TOTAL		683,3		737,3		771,5		707,3		879,3		926,1		966,7		886,3

1 z.B.: Telefon, Post, Telex, Bürobedarf, Prüfungskosten, sonstige Beratungskosten, örtliche Abgaben, Steuern, Reisen, Spesen, Autokosten, sonstige Kosten.

A Diese Posten müßten von einem Ausländer (Europäer) besetzt werden; E Durch Einheimische besetzbare Posten.

Quelle: Eigene Ermittlungen in einem Textilbetrieb mit deutscher Beteiligung in Nairobi, Februar 1976.

Die Verpackungskosten, Instandhaltung und Kapitalverzinsung wurden entsprechend dem 1. Modell verrechnet.

Das Modell 3 unterscheidet sich von Modell 2 nur dadurch, daß von einem Vierschichtbetrieb ausgegangen wird, der im Jahr 8.ooo Stunden laufen soll. In der Bundesrepublik Deutschland ist es bekanntlich nur schwer möglich, eine höhere Ausnutzung der industriellen Anlage zu erreichen; auf Grund dieser Prämisse ändern sich in der Kalkulation die Kostenstellen analog.

7.2 Durchführung

Die Kalkulationsmodelle zeigen folgendes Bild:

Tabelle No. 38 Kalkulation zur Berechnung der Herstellungskosten für 1 kg Garn

MODELL 1 DEUTSCHLAND

AUSFÜHRUNG	I Nm 2[illegible]		II Nm [illegible]		III Nm 1oo		IV OE/Nm 2o	
Vorgegebene Daten Arbeitszeit pro Jahr Produktion pro Std.	5[illegible]2o Std. 4oo kg	in 1ooo DM	[illegible] Std. 1[illegible] kg	in 1ooo DM	552o Std. 1[illegible] kg	in 1ooo DM	552o Std. 4[illegible] kg	in 1ooo DM
1. ROHSTOFF BAUMWOLLE a) Ausführung I u IV: Middling 1 1/32 Preis 4,5o DM/kg ./. 1o % Abfall = 5,- DM ./. o,1o DM wiederverwertbarer Abfall = 4,9o DM b) Ausführung II: Sbrm 1 1/16. Preis 4,86 DM . . 1[illegible] % = 5,4o DM ./. o,1o = 5,3o DM c) Ausführung III: qm 1 1/4 5,46 DM ./. 3o % = 7,8o DM ./. o,6o Abfälle und Kämmlinge 7,2o DM	1,9ox4oox5[illegible]	[illegible]1	.[illegible]x1[illegible]	[illegible]1.[illegible]	7.2ox4oox552o	15.897	4,9ox4oox552o	[illegible]
2. ELEKTRISCHE ENERGIE: (o,1o DM pro kwh) Ausführung I 971,3 + 1o % Beleuchtung u. Klimaanlage Ausführung II 2143,3 + 1o % Beleuchtung u. Klimaanlage Ausführung III 4136,o + 1o % Beleuchtung u. Klimaanlage Ausführung IV 867,4 + 1o % Beleuchtung u. Klimaanlage				[illegible]1		[illegible]		12[illegible]
3. LÖHNE: (9,- DM pro Stunde + 6o % Soziallasten) Ausführung I 25 pro Schicht Ausführung II 49 " " Ausführung III 92 " " Ausführung IV 17 " " technische Angestellte		1.1[illegible] 282		[illegible].894 282		[illegible]1. 54[illegible]		1.3[illegible] 282
4. ANLAGEKOSTEN. Gebäude mit Klimaanlage + el. Installation Ausführung I - III. o,3 m^2 pro Spindel u. 75o DM pro m^2 x 2 % Abschreibung Ausführung IV wie I	3[illegible]24xo,3x75o =1.895[illegible]ooox2%	3[illegible]	[illegible].7.6ooxo,3x[illegible] =6.21ooooox2%	124	[illegible]24oxo,3x 75o=[illegible].[illegible]4ooox2%	29[illegible]	wie I -	3[illegible]
5. MASCHINENWERT: (14 % Abschreibung)	7.932159x14%	1.11[illegible]	[illegible].[illegible]3.[illegible]9x14%	[illegible]1.[illegible]	[illegible]1.[illegible]x14%	[illegible]	[illegible].[illegible]1.39[illegible]	1.788 (18 %)
6. INSTANDHALTUNG, ERSATZTEILE, VERSICHERUNG. 5 % vom Anlagevermögen	9827.559x5%	4[illegible]	[illegible].1.[illegible]38[illegible]x5%	1.[illegible]	1[illegible].[illegible]4[illegible]x5%	[illegible].4[illegible]	11.628795x5%	5[illegible]
7. VERPACKUNGSKOSTEN: o,1o DM pro kg		22[illegible]		[illegible].o		[illegible]		22[illegible]
8. VERWALTUNGS- UND VERTRIEBSKOSTEN:		1.oo2		[illegible].[illegible]35		1.649		[illegible].o39
9. KAPITALVERZINSUNG: (6% von Bilanzsumme)	15237x6%	914	27.8oox6%	1.6[illegible]	[illegible]7.[illegible]6ox6%	1.[illegible]	17223x6%	1.o33
1o. GESAMTKOSTEN PRO JAHR Produktion pro Jahr 2.2o8.ooo kg		17.663		[illegible]2.[illegible]		39.259		17.687
11. KOSTEN PRO KG AB DEUTSCHE FABRIK		7.[illegible]5		1o.7[illegible]		[illegible]7.7[illegible]		8.o[illegible]

Quelle: Eigene Berechnungen

Tabelle NO. 5: Kalkulation zur Berechnung der Herstellungskosten für 1 kg Garn

MODELL 2 KENIA

AUSFÜHRUNG	I		II		III		IV	
Vorgegebene Daten Arbeitszeit pro Jahr Produktion pro Std.	552o Std. 4oo kg/Std.	in 1ooo DM	552o Std. 4oo kg/Std.	in 1ooo DM	552o Std. 4oo kg	in 1ooo DM	552o Std. 4oo kg/Std.	in 1ooo DM
1. ROHSTOFF: BAUMWOLLE Ausführung I u. IV Baumwolle m. 1 1/32 Preis/KG 3,92 ./. 1o % Abfälle = 4,36 DM ./. o,1o=4,26 Ausführung II Preis/KG 4,17 DM ./. 1o % ./. o,1o=4,53 Ausführung III 4,74 DM ./. 3o % ./. o,6o = 6,17 DM	4,26x4ooox552o	9.4o6	4,53x4oox552o	1o.oo2	6,17x4ooox552o	13.623	Siehe I	9.4o6
2. ELEKTRISCHE ENERGIE: (o,o7 DM/KWh) Ausführung I 971,3 + 1o % Ausführung II 2143,3 + 1o % Ausführung III 4136,o + 1o % Ausführung IV 867,4 + 1o %		412		91o		1.757		361
3. LÖHNE: (o,8o DM/Std. Ausführung I 25 + 33 % = 33 Ausführung II 49 + 33 % = 65 Ausführung III 92 + 33 % = 122 Ausführung IV 17 + 33 % = 23 Technische Angestellte	33x5.52oxo,8o	145 185	65x552oxo,8o	287 185	122x552oxo,8o	538 449	23x552oxo,8o	1o1 196
4. ANLAGE-KOSTEN: (ABSCHREIBUNG) Gebäude + Klimaanlage o,3 qm/Spindel u. 5oo DM pro m^2	8424xo,3x5oo 1.263ooox2%	25	27.6ooxo,3x5oo 4.14o.oooox2%	82	6624oxo,3x5oo 9.936.oooox2%	198	wie I	25
5. MASCHINENWERT FOB + 1o % CIF (davon 14 % Abschr.)	8.725374x14%	1.221	17.34o.243x14%	2.427	38.37o.745x14%	5.371	1o.926.734x18%	1.996
6. INSTANDHALTUNG ERSATZT. VERSICHERUNG 5 % vom Anlagevermögen	9.988.974x5%	499	21.48o.243x5%	1.o74	48.3o6.745x5%	2.415	12.19o.334x5%	6o9
7. VERPACKUNGSKOSTEN o,1o DM/KG		22o		22o		22o		22o
8. VERWALTUNGS- U. VERTRIEBSKOSTEN		683		738		771		7o7
9. KAPITALVERZINSUNG (6 % von Bilanzsumme)	14.585x6%	875	26.465x6%	1.587	53.o9ox6%	3.185	16.887x6%	1.o13
1o. GESAMTKOSTEN PRO JAHR		13.671		17.512		28.527		14.634
11. KOSTEN PRO KG		6,19		7,93		12,94		6,62

Quelle: Eigene Berechnungen

Tabelle No.4o : Kalkulation zur Berechnung der Herstellungskosten für 1 kg Garn

MODELL 3 KENIA

AUSFÜHRUNG	I		II		III		IV	
Vorgegebene Daten Arbeitszeit pro Jahr Produktion pro Std.	8ooo Std. 4oo kg	Fr. 1ooo DM	8ooo Std. 4oo kg	Fr. 1ooo DM	8ooo Std. 4oo kg	Fr. 1ooo DM	8ooo Std. 4oo kg	Fr. 1ooo DM
1. BAUMWOLLE Ausführung I 4,26 DM Ausführung II 4,53 DM Ausführung III 6,17 DM Ausführung IV 4,26 DM	4,26x4oox8ooo	13.632	4,53x4oox8oo	14.496	6,17x4oox8ooo	19.744	4,26x4oox8ooo	13.632
2. ELEKTRISCHE ENERGIE Ausführung I 971,3 + 1o % Ausführung II 2.143,3 + 1o % Ausführung III 4.136,o + 1o % Ausführung IV 867,4 + 1o %		598		1.3[illegible]		2.547		534
3. LÖHNE Ausführung I 25 + 33 % = 33 Ausführung II 49 + 33 % = 65 Ausführung III 92 + 33 % = 122 Ausführung IV 17 + 33 % = 23 Technische Angestelle		211 243		416 48		781 597		147 23[illegible]
4. ANLAGEKOSTEN Gebäude + Klimaanlage 5oo DM pro m^2 Abschreibung 2 %		[illegible]		[illegible]		19[illegible]		2[illegible]
5. MASCHINENWERT (17,145 % Abschreibung! (22 % für OE)	8.725.974x 17,145 %	1.495	13.4[illegible].243x 17,145 %	2.[illegible]	36.376.745x 17,145 %	[illegible]	1[illegible].934x22 %	24o4
6. INSTANDHALTUNG, ERSATZT. VERSICHERUNG 7 % vom Anlagevermögen	9.988.974x7%	699	21.4[illegible].243x7%	1.5o3	48.366.745x7%	3.[illegible]	12.19[illegible].934x7%	853
7. VERPACKUNGSKOSTEN o,1o DM/KG		32o		32o		32o		32o
8. VERWALTUNGS- U. VERTRIEBSKOSTEN		879		22[illegible]		963		867
9. KAPITALVERZINSUNG (6 %)	16.796x6%	1.ooo	[illegible].7o4x6%	1.[illegible]	58.142x6%	3.489	18.997x6%	1.139
1o.GESAMTKOSTEN PRO JAHR		1[illegible].1o2		24.9[illegible]		3[illegible]		2[illegible]
1..KOSTEN PRO KG IN KEN.A		5,96		[illegible]		1[illegible]		[illegible]

Quelle: Eigene Berechnungen

7.3 Auswertung

Um den Vergleich mit Deutschland anschaulicher und übersichtlicher zu gestalten, sind in den folgenden Tabellen No. 41 bis 44 die prozentualen Anteile der verschiedenen Kostenstellen in Bezug auf die Gesamtkosten und die anteiligen Kosten absolut in Bezug auf die Gesamtkosten per kg Garn berechnet worden.

Zur Veranschaulichung dienen die Schaubilder No. 3 bis 6. Sie wurden aus dem Zahlenmaterial der Tabellen No. 41 und 44 entworfen.

Tabelle No. 41

Herstellungskosten absolut und relativ
* absolut (in 1000 DM)
* relativ (bezogen auf die Gesamtkosten pro Jahr)

Kosten-stellen	MODELL 1 (Deutschland 5520 Std.)				MODELL 2 (Kenia 5520 Std.)				MODELL 3 (Kenia 8000 Std.)			
	Spinnereityp				Spinnereityp				Spinnereityp			
	Typ I Nm 20	Typ II Nm 50	Typ III Nm 100	Typ IV Nm 20/OE	Typ I Nm 20	Typ II Nm 50	Typ III Nm 100	Typ IV Nm 20/OE	Typ I Nm 20	Typ II Nm 50	Typ III Nm 100	Typ IV Nm 20/OE
	absolut	absolut	absolut	absolut	absolut	absolut	absolut	absolut	absolut	absolut	absolut	absolut
	Anteil-%	Anteil-%	Anteil-%	Anteil-%	Anteil-%	Anteil-%	Anteil-%	Anteil-%	Anteil-%	Anteil-%	Anteil-%	Anteil-%
Rohstoff-(Baumwolle) kosten	10.819	11.702	15.897	10.819	9.406	10.002	13.623	9.406	13.632	14.496	19.744	13.632
	64,39	49,40	40,49	61,16	68,79	51,11	47,75	64,28	71,36	60,39	51,15	67,56
Energie-kosten	589	1.301	2.511	526	412	910	1.757	361	598	1.320	2.547	534
	3,53	5,49	6,40	2,97	3,04	5,19	6,16	2,47	3,13	5,50	6,59	2,65
Lohnkosten	1.198	3.894	7.312	1.351	145	287	538	101	211	416	781	147
	7,18	16,44	18,63	7,64	1,08	1,63	1,89	0,69	1,10	1,74	2,02	0,73
Kosten für technische Angestellte	282	282	540	282	185	185	449	196	243	243	597	237
	1,69	1,19	1,37	1,60	1,36	1,06	1,57	1,34	1,26	1,01	1,57	1,18
Abschreib. auf Gebäude	38	124	298	38	25	82	198	25	25	82	198	25
	0,23	0,52	0,76	0,21	0,18	0,49	0,70	0,17	0,10	0,34	0,52	0,12
Abschreib. auf Maschinenwert	1.110	2.206	4.883	1.788	1.221	2.427	5.371	1.996	1.496	2.972	6.578	2.404
	6,66	9,32	12,44	10,13	8,93	13,85	18,83	13,64	7,80	12,38	17,04	11,91
Verpak-kungskosten	220	220	220	220	220	220	220	220	320	320	320	320
	1,32	0,93	0,56	1,24	1,60	1,26	0,77	1,50	1,67	1,34	0,83	1,59
V. und V.-kosten	1.002	1.185	1.648	1.039	683	738	771	707	899	926	963	887
	6,00	5,04	4,20	5,87	4,99	4,21	2,70	4,83	4,70	3,86	2,49	4,39
Verzinsung	914	1.668	3.459	1.033	875	1.587	3.185	1.013	1.000	1.722	3.488	1.139
	5,48	7,04	8,81	5,84	6,39	9,06	11,16	6,92	5,23	7,18	9,03	5,64
Gesamt	16.663	23.680	39.257	17.687	13.676	17.512	28.527	14.634	19.102	24.000	38.597	20.178
	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Quelle: Eigene Berechnungen

Tabelle No. 42

Kostenvergleich absolut
(in 1.000 DM)

	KOSTENSTELLEN										
Modell	Spinnerei-Typ	Rohstoff-kosten	Energie-kosten	Lohn-kosten	Kosten für Tecn. Angestellte	Abschreib. an Gebäude	Abschreib. an Maschinen	Instand-haltungs-kosten	Verpackungs-kosten	V.u.V. Kosten	Verzinsung
Modell 1 Deutschl. 5520 Std.	I Nm 20	10.819	589	1.198	282	38	1.110	491	220	1.002	914
Modell 2 Kenia 5520 Std.	I Nm 20	9.406	412	145	185	25	1.221	499	220	683	875
Modell 3 Kenia 8000 Std.	I Nm 20	13.632	589	211	243	25	1.495	699	320	899	1.000
Modell 1	II Nm 50	11.702	1.301	3.894	282	124	2.206	1.098	220	1.185	1.668
Modell 2	II Nm 50	10.002	910	287	185	82	2.427	1.074	220	738	1.587
Modell 3	II Nm 50	14.496	1.320	416	243	82	2.972	1.503	320	926	1.722
Modell 1	III Nm 100	15.897	2.511	7.312	540	298	4.883	2.488	220	1.648	3.459
Modell 2	III Nm 100	13.623	1.757	538	449	198	5.371	2.415	220	771	3.185
Modell 3	III Nm 100	19.744	2.547	781	597	198	6.578	3.381	320	963	3.488
Modell 1	IV Nm 20/OE	10.819	526	1.351	282	38	1.788	591	220	1.039	1.033
Modell 2	IV Nm 20/OE	9.406	361	101	196	25	1.996	669	220	707	1.013
Modell 3	IV Nm 20/OE	13.632	534	147	237	25	2.404	853	320	887	1.139

Quelle: Eigene Berechnungen

Tabelle No. 43

Kostenvergleich relativ in %
(Bezogen auf die Gesamtkosten/Jahr)

	KOSTENSTELLE										
MODELL	Spinnereityp	Rohstoffkosten	Energiekosten	Lohnkost.	Kosten für Techn. Angestellte	Abschreib. a. Gebäude	Abschreib. a. Maschinen	Instandhaltungskosten	Verpackungskosten	V.und V. Kosten	Verzinsung
Modell 1 Deutschland 5520 Std.	I Nm 20	64,93	3,53	7,18	1,69	0,23	6,66	2,98	1,32	6,00	5,48
Modell 2 Kenia 5520 Std.	I Nm 20	68,79	3,04	1,08	1,36	0,18	8,93	3,64	1,60	4,99	6,39
Modell 3 Kenia 8000 Std.	I Nm 20	71,36	3,13	1,10	1,26	0,10	7,80	3,65	1,67	4,70	5,23
Modell 1	II Nm 50	49,40	5,49	16,44	1,19	0,52	9,32	4,63	0,93	5,04	7,04
Modell 2	II Nm 50	57,11	5,19	1,63	1,06	0,49	13,85	6,14	1,26	4,21	9,06
Modell 3	II Nm 50	60,39	5,50	1,74	1,01	0,34	12,38	6,26	1,34	3,86	7,18
Modell 1	III Nm 100	40,49	6,40	18,63	1,37	0,76	12,44	6,34	0,56	4,20	8,81
Modell 2	III Nm 100	47,75	6,16	1,89	1,57	0,70	18,83	8,46	0,77	2,70	11,16
Modell 3	III Nm 100	51,15	6,59	2,02	1,57	0,52	17,04	8,76	0,83	2,49	9,03
Modell 1	IV Nm 20/OE	61,16	2,97	7,64	1,60	0,21	10,13	3,34	1,24	5,87	5,84
Modell 2	IV Nm 20/OE	64,28	2,47	0,69	1,34	0,17	13,64	4,16	1,50	4,83	6,92
Modell 3	IV Nm 20/OE	67,56	2,65	0,73	1,18	0,12	11,91	4,23	1,59	4,39	5,64

Quelle: Eigene Berechnungen

Tabelle No. 44 Anteilige Herstellungskosten absolut für 1 kg Garn (in DM)

	MODELL 1 DEUTSCHLAND 552o Std.				MODELL 2 KENIA 552o Std.				MODELL 3 KENIA 8ooo Std.			
Spinnereityp	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Herstellungskosten	7,55	1o,72	17,77	8,o1	6,19	7,93	12,94	6,62	5,96	7,5o	12,o6	6,3o
Kostenstellen												
Rohstoffkosten	4,9o3	5,293	7,19o	4,898	4,258	4,529	6,178	4,25o	4,258	4,529	6,178	4,25o
Energiekosten	o,267	o,588	1,139	o,239	o,189	o,411	o,797	o,163	o,188	o,414	o,796	o,166
Lohnkosten	o,542	1,764	3,313	o,612	o,o67	o,129	o,244	o,o45	o,o65	o,132	o,244	o,o49
Kosten f. Techn. Angestellte	o,128	o,129	o,244	o,129	o,o84	o,o86	o,2o3	o,o89	o,o75	o,o76	o,189	o,o74
Abschreibungen auf Gebäude	o,o17	o,o56	o,136	o,o17	o,o12	o,o38	o,o9o	o,o16	o,oo5	o,o25	o,o6o	o,oo7
Abschreibungen auf Maschinen	o,5o2	1,oo	2,21o	o,811	o,552	1,o98	2,436	o,9o5	o,46o	o,928	2,o51	o,753
Instandhaltungskosten	o,225	o,496	1,127	o,267	o,225	o,486	1,o95	o,275	o,218	o,469	1,o53	o,268
Verpackungskosten	o,1oo	o,1oo	o,1oo	o,1oo	o,1oo	o,1oo	o,1oo	o,1oo	o,1oo	o,1oo	o,1oo	o,1oo
V.und V.-Kosten	o,453	o,54o	o,746	o,47o	o,3o8	o,335	o,349	o,319	o,28o	o,289	o,3oo	o,278
Verzinsung	o,413	o,754	1,565	o,467	o,395	o,718	1,448	o,458	o,311	o,538	1,o89	o,355
Summe	7,55	1o,72	17,77	8,o1	6,19	7,93	12,94	6,62	5,96	7,5o	12,o6	6,3o

Quelle: eigene Berechnungen

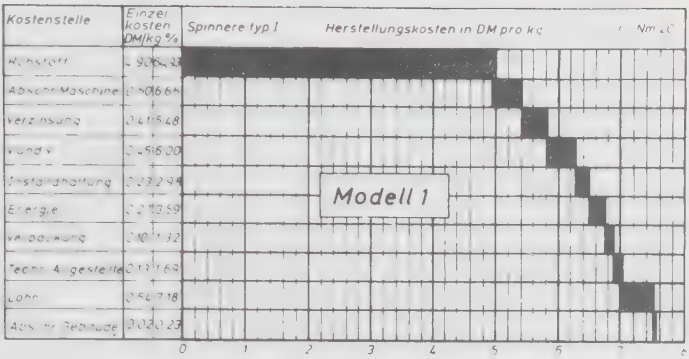
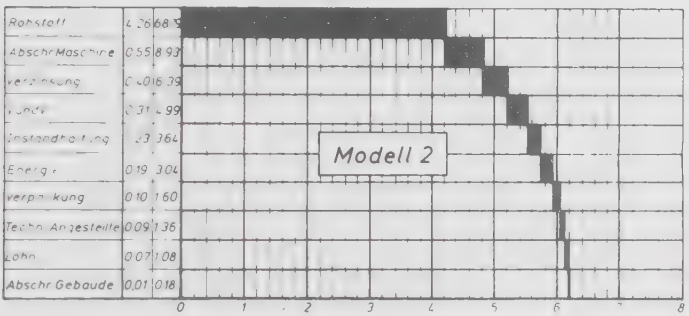
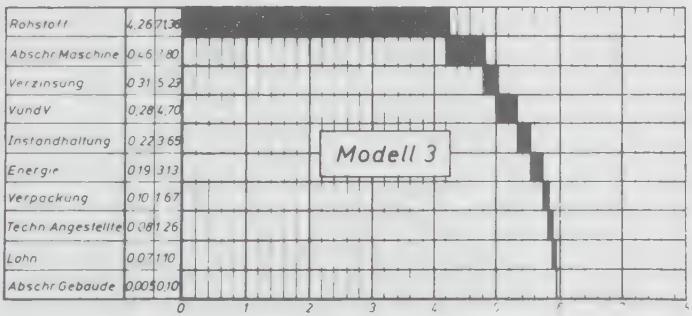


Schaubild No 3





Kostenstelle	Einzelkosten DM/kg	%
Rohstoff	5,29	49,35
Abschr Maschine	1,00	9,32
Verzinsung	0,75	7,00
V und V	0,54	5,04
Instandhaltung	0,50	4,66
Energie	0,59	5,50
Verpackung	0,10	0,93
Techn Angestellte	0,13	1,20
Lohn	1,76	16,42
Abschr Gebäude	0,07	0,65

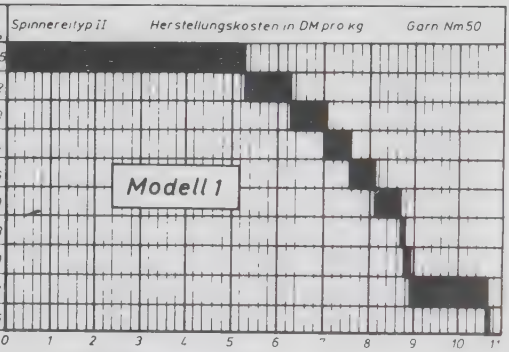
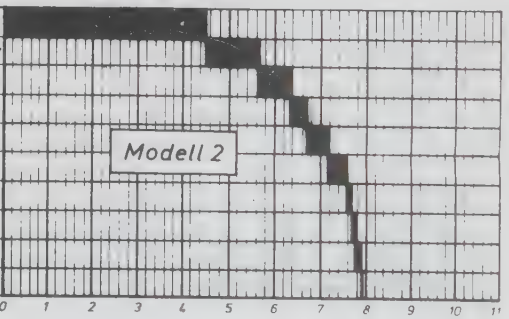
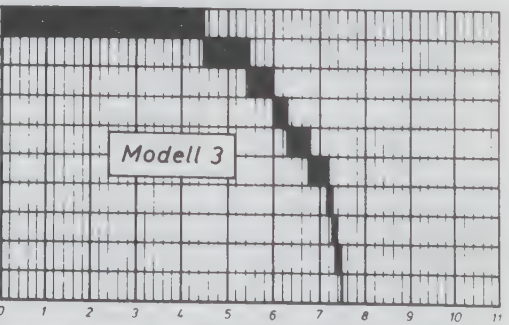


Schaubild No 4

Rohstoff	4,53	57,13
Abschr Maschine	1,10	13,87
Verzinsung	0,72	9,08
V und V	0,34	4,29
Instandhaltung	0,49	6,18
Energie	0,41	5,17
Verpackung	0,10	1,26
Techn Angestellte	0,08	1,00
Lohn	0,12	1,50
Abschr Gebäude	0,04	0,52



Rohstoff	4,53	60,40
Abschr Maschine	0,93	12,50
Verzinsung	0,54	7,30
V und V	0,29	3,90
Instandhaltung	0,47	6,27
Energie	0,41	5,47
Verpackung	0,10	1,33
Techn Angestellte	0,07	0,93
Lohn	0,13	1,73
Abschr Gebäude	0,03	0,40



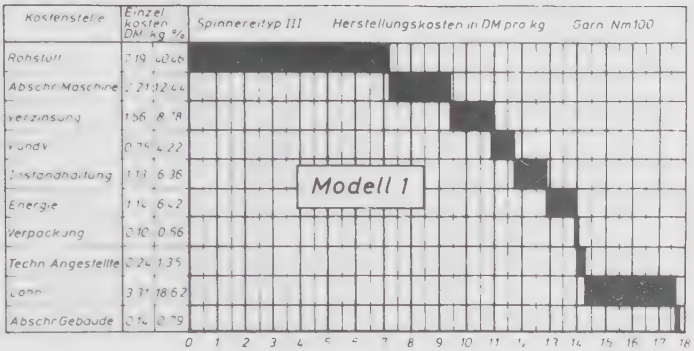
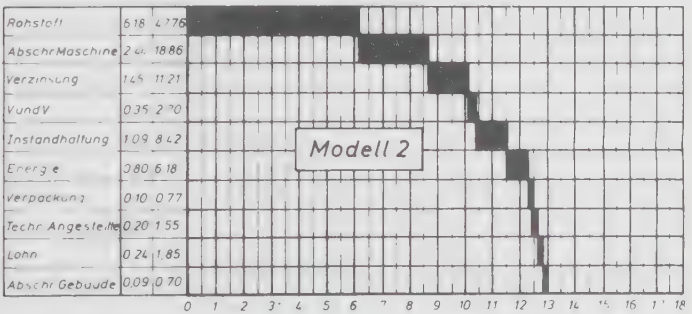
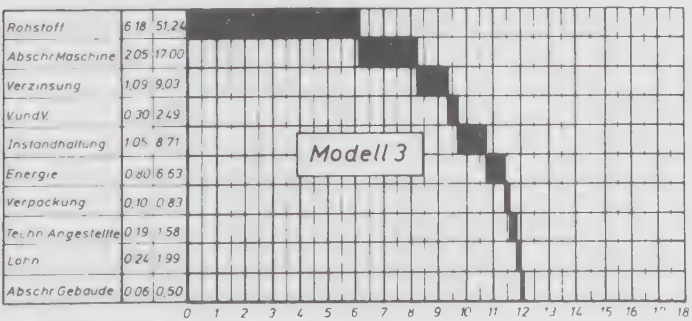


Schaubild No 5





Kostenstelle	Einzelkosten DM/kg	%
Rohstoff	4,90	61,17
Abschr Maschine	0,81	10,11
Verzinsung	0,46	5,74
V und V	0,47	5,87
Instandhaltung	0,27	3,37
Energie	0,24	2,99
Verpackung	0,10	1,25
Techn Angestellte	0,13	1,62
Lohn	0,61	7,62
Abschr Gebaude	0,02	0,25

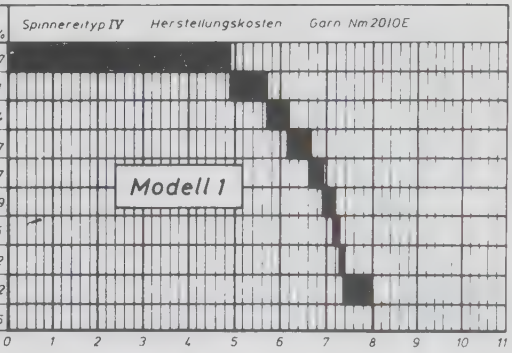
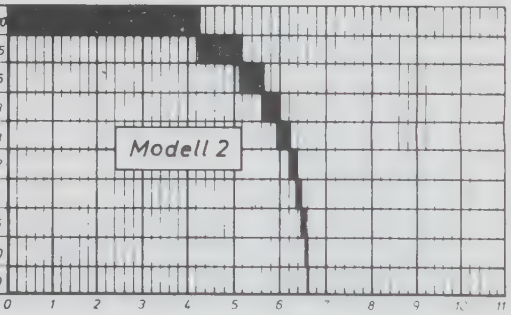
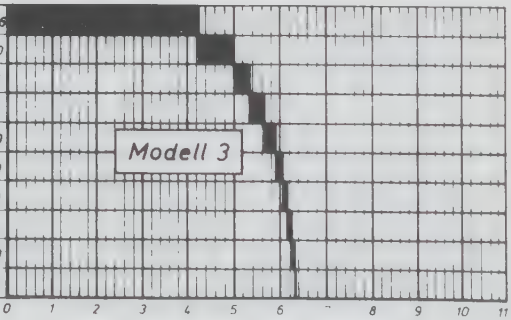


Schaubild No 6

Rohstoff	4,25	64,20
Abschr Maschine	0,91	13,75
Verzinsung	0,46	6,95
V und V	0,32	4,83
Instandhaltung	0,27	4,08
Energie	0,16	2,42
Verpackung	0,10	1,51
Techn Angestellte	0,09	1,36
Lohn	0,04	0,60
Absch Gebaude	0,02	0,30



Rohstoff	4,25	67,46
Abschr Maschine	0,75	11,90
Verzinsung	0,35	5,56
V und V	0,28	4,44
Instandhaltung	0,27	4,29
Energie	0,17	2,70
Verpackung	0,10	1,60
Techn Angestellte	0,07	1,11
Lohn	0,05	0,80
Abschr Gebaude	0,01	0,16



Geht man bei dem Vergleich zunächst von den Herstellungskosten pro kg Garn aus, so stößt man auf erhebliche Unterschiede. Während 1 kg Garn mit der Nummer Nm 1oo/1 in Deutschland für 17,77 DM hergestellt werden kann, beträgt der Aufwand in Kenia 12,o6 DM unter der Voraussetzung, daß der Betrieb 8.ooo Stunden im Jahr läuft. Der Unterschied beträgt hier 32 %. Bei den gröberen Garnen ergeben sich ähnliche Unterschiede. Ein kg ringgesponnenes Garn Nm 2o erzeugt Herstellungskosten in Höhe von 7,55 DM am Standort Deutschland, während für den Standort Kenia der Aufwand bei 8.ooo Stunden 5,96 DM pro kg beträgt. Die Differenz beträgt 21 %. Der Unterschied bei Nm 5o beträgt 3o %. Die OE-Spinnerei kann 1 kg Garn Nm 2o in Kenia bei 8.ooo Stunden für 6,3o DM herstellen, während in Deutschland die Herstellungskosten 8,o1 DM betragen. Dies ergibt eine Differenz von 22 %.

Setzt man einmal voraus, daß aus unvorhergesehenen Gründen in Kenia das Vierschichtsystem durch eine sich ändernde Gesetzgebung nicht mehr geduldet wird, so ergeben sich unter der Voraussetzung, daß auch in Kenia in 3 Schichten gefahren wird, folgende Differenzen:

Für das Garn Nm 1oo/1 ergibt sich im Vergleich zu deutschen Verhältnissen ein Unterschied von 27 %, bei Nm 5o 26 %, bei Nm 2o (Ringspinnverfahren) 18 %, und die OE-Spinnerei produziert das kg Garn Nm 2o mit einem Preisunterschied von 17 %.

Folgende Werte sind in der Tabelle No. 45 zusammengefaßt:

Tabelle No. 45 Vergleich der Herstellungskosten (in DM) pro kg Garn unter Berücksichtigung eines 4-Schichtsystems in Kenia

Spinnereityp Garnnummer	Herstellungskosten pro kg, Standort Deutschland (5.52o Std.)	Herstellungskosten pro kg, Standort Kenia (8.ooo Std.)	Kostenunterschied
Nm 2o (I) (Ringgarn)	7,55	5,96	21 %
Nm 5o (II)	1o,72	7,5o	3o %
Nm 1oo (III)	17,77	12,o6	32 %
Nm 2o (IV) (OE-Garn)	8,o1	6,3o	22 %

Quelle: Eigene Berechnungen.

Tabelle No. 46 Vergleich der Herstellungskosten (in DM) pro kg Garn unter Berücksichtigung eines 3-Schichtsystems in Kenia

Spinnereityp Garnnummer	Herstellungskosten pro kg, Standort Deutschland (5.52o Std.)	Herstellungskosten pro kg, Standort Kenia (5.52o Std.)	Kostenunterschied
Nm 2o (I) (Ringgarn)	7,55	6,19	18 %
Nm 5o (II)	1o,72	7,93	26 %
Nm 1oo (III)	17,77	12,94	27 %
Nm 2o (IV) (OE-Garn)	8,o1	6,62	17 %

Quelle: Eigene Berechnungen.

Die Tabellen zeigen, daß rein zahlenmäßig am Standort Kenia Produktionsvorteile vorhanden sein müssen, die durch Preisunterschiede bis zu 32 % bei feinen Garnen erkennbar sind. Untersucht man die Ursachen, so müssen die einzelnen Kostenstellen näher analysiert werden.

Auf den ersten Blick ist zu erkennen, daß bei den Rohstoffkosten leichte Vorteile für Kenia gegeben sind.[1]

Die in der Kalkulation angesetzten Zuschläge von o,58 DM bzw. o,68 DM/kg im Deutschland-Modell[2] sind zurückzuführen auf zusätzliche Kosten wie Hafengebühren, Seefracht, Versicherung, Zinslasten während der Transportzeit, Hafengebühren im europäischen Lager und die Handelsspanne der Baumwollhändler.

Dieser sich aus den Rohstoffpreisen auf den ersten Blick ergebende Standortvorteil muß jedoch erheblich relativiert werden. Nicht ohne Grund ist in Kapitel 5.1.1 dieser Arbeit auf die zur Zeit unsichere Rohstoffversorgung in Kenia hingewiesen worden. Hinzu kommt in Entwicklungsländern oft das Fehlen einer Baumwollhandelsorganisation. Während der deutsche "Spinner" täglich aus den umfangreichen Angeboten einer großen Anzahl europäischer Baumwollhändler für "Flocken und Fasern" aus vielen Ländern den für sein Spinnprogramm notwendigen Rohstoff auswählen kann, ist der "Spinner" in einem Entwicklungsland im allgemeinen auf die Ernten im Lande angewiesen.

Die Lint und Seed Marketing Boards sind daran gewöhnt, im Interesse der produzierenden Farmer und auch im Hinblick auf ihre nicht allzu große Kapitaldecke die Baumwolle spätestens zu verkaufen, wenn sie geerntet ist. Häufig werden sogar Kontakte einige Monate vor diesem Zeitpunkt ausgehandelt. Von einem Spinner in einem Entwicklungsland, so auch Kenia, wird daher erwartet, daß schon in der ersten Hälfte des Jahres die Baum-

---

1 Vgl. Tabellen No. 41, 44 und Schaubilder No. 3-6.
2 Vgl. Tabelle No. 38.

wolle zu einem Festpreis gekauft wird, in der zweiten Hälfte des Jahres geerntet wird, und zwar in der Menge, die bis zur nächsten Ernte reicht.

Für die deutsche Spinnerei können dagegen die verschiedenen Erntezeiten, die sich aus der unterschiedlichen Lage der Baumwollanbaugebiete ergeben, von Vorteil sein, als daraus resultierende Preisvorteile (Lagerkosten) genutzt werden können.

Betrachtet man die Lohnkosten der einzelnen Spinnereitypen in den 3 Modellen, so ergeben sich im Vergleich mit deutschen Verhältnissen zahlenmäßig gravierende Unterschiede. Dies wird insbesondere in der Spinnerei III deutlich. Absolut müssen an Löhnen in Deutschland für diesen Betrieb 7,3 Mill. DM aufgewendet werden, während Kenia unter gleichen Voraussetzungen 5oo.ooo DM aufwenden muß. Bei 8.ooo Stunden müssen in Kenia 781.ooo DM aufgewendet werden.[1]

Prozentual bezogen auf die Gesamtkosten pro Jahr entsprechen die Lohnaufwendungen in Deutschland in der Spinnerei III 18,63 %, während in Kenia der Anteil bei 1,89 % liegt. Das ergibt einen Unterschied von 16,74 %.[2]

Im Vergleich dazu beträgt der Anteil der Lohnkosten in der OE-Spinnerei in Deutschland 7,64 %, in Kenia bei 5.52o Stunden o,69 %.[3]

Diese krassen Unterschiede waren zu erwarten; darauf basiert auch die immer wieder anklingende Meinung, man müsse diese gravierenden Lohnunterschiede ausnutzen und deshalb die Textilindustrie in "Niedriglohnländern" verlagern. Was sich jedoch

---

1 Vgl. Tabelle No. 41.

2 Vgl. Tabelle No. 43. Bei den groben Garnen sind die Unterschiede nicht gravierend.

3 Vgl. Tabelle No. 43.

hinter diesen Zahlen an Ursachen verbirgt, die den scheinbaren Vorteil erheblich einschränken, darüber schweigen insbesondere diejenigen, die auf theoretischer Basis das Lohnargument in Verlagerungsdiskussionen verwenden.

Man bedenkt nicht, welche Ausbildungskosten in Entwicklungsländern entstehen, da es an Fachpersonal fehlt, wieviel höher der Verschleiß an Maschinen ist, welche Fehler in der Produktion gemacht werden, etc.

Es wird keinem gelingen, den durch vorliegendes Zahlenmaterial scheinbaren Lohnvorteil in voller Höhe auszunutzen. Dieser Aspekt sollte besonders berücksichtigt werden und macht deutlich, daß das Personalproblem bei Auslandsvorhaben zu Recht von den deutschen Textilunternehmen als nicht "kalkulierbar" gewertet wird. Auch bestätigt sich zahlenmäßig nicht das Argument, daß die Kosten für technische Angestellte in einem Entwicklungsland insgesamt höher sind als in Deutschland.[1] Ihr Anteil liegt zwar, relativ bezogen auf die Gesamtkosten, in Deutschland in der Spinnerei III bei 1,37 %, in Kenia bei 1,57 %.[2] Absolut gesehen liegen die Gehaltszahlungen jedoch in Deutschland höher[3] bis auf eine Ausnahme. In der Spinnerei III fallen in Deutschland Kosten für technische Angestellte in Höhe von 54o.ooo DM an, während für dieselbe Spinnerei in Kenia bei 8.ooo Stunden 597.ooo DM anfallen.[4] Diese Differenz ergibt sich aus der Tatsache, daß in einem 4-Schichtbetrieb mehr europäisches Fachpersonal benötigt wird.

Ähnlich ist es bei den Verwaltungs- und Vertriebskosten.

---

1 Es hat sich gezeigt, daß die höheren Kosten für europäisches Fachpersonal kompensiert werden können durch die niedrigeren Gehälter für afrikanische und auch indische Handwerksmeister.

2 Vgl. Tabelle No. 43.

3 Vgl. Tabelle No. 42.

4 Vgl. Tabelle No. 34.

Relativ betragen die V- + V-Kosten in Deutschland in der Spinnerei III 4,2 % und in Kenia bei 5.52o Stunden 2,7o %. Absolut müssen in Deutschland 1.648.ooo DM und in Kenia 771.ooo DM aufgewendet werden.[1]

Diese Differenz von 877.ooo DM ergibt sich einmal aus der hohen Steuerbelastung in Deutschland und der in Kenia nicht bekannten Vermögen- und Gewerbesteuer, zum anderen aus den niedrigen Gehältern von ostafrikanischen Führungskräften.

Allerdings erweist sich das Argument, die durch hohe Sondervergütungen erheblich höheren Gehälter für das europäische Management in einem Entwicklungsland durch sehr viel niedrigere Gehälter einheimischer Führungskräfte zu kompensieren, in der Praxis als nicht haltbar.

Trotzdem könnte man unter diesem Gesichtspunkt dem Standort Kenia einen Produktionsvorteil zusprechen.

Allerdings muß berücksichtigt werden, daß es sehr schwierig ist, ein geeignetes Management zu finden, welches den hohen Anforderungen in einem Entwicklungsland gewachsen ist.

Hinzu kommt die Gefahr, daß im Rahmen der Afrikanisierungsmaßnahmen das europäische Management langsam durch einheimisches Führungspersonal verdrängt wird.

Leichte Vorteile ergeben sich schließlich noch bei der Kapitalverzinsung, die das Argument bekräftigt, daß die Kapitalkosten in den Entwicklungsländern niedriger sind.

---

1 Vgl. Tabelle No. 41.

Während die Kapitalverzinsung, absolut bezogen auf die Herstellungskosten pro kg Garn, in der Spinnerei III in Deutschland 1,56 DM beträgt, liegt sie in Kenia (Modell 2) bei 1,44 DM und in Modell 3 bei 1,o8 DM.[1]

Als Fazit kann gezogen werden, daß rein zahlentechnisch Produktionsvorteile in Kenia gegeben sind. Ein solches Ergebnis kann jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, daß in der Praxis derartige Vorteile kompensiert werden könnten. Bedenkt man außerdem, daß man den Bedarf an Baumwollgarnen in Kenia nicht genau berechnen kann, so bleibt nur noch die eine Möglichkeit, unter der Voraussetzung, daß man die zahlentechnischen Vorteile auch nutzen kann, was allerdings zweifelhaft ist, die Produktion nach Europa zu exportieren. Diese Möglichkeit soll im letzten Kapitel dieser Arbeit untersucht werden.

---

1 Vgl. Tabelle No. 44.

8 DAS RENTABILITÄTSKRITERIUM

8.1 Vergleichende Analyse auf der Basis der Herstellungskosten pro kg Garn unter der Berücksichtigung eines möglichen Exportes nach Deutschland

Es wurde anfangs darauf hingewiesen, daß das Rentabilitätskriterium erst dann bewertet werden kann, wenn alle für den Investor entscheidenden Informationen vorliegen. Zu diesen Daten gehört auch eine Projektkonzeption, die das mögliche Produktionsprogramm, das Produktionsverfahren, die Bauweise des Betriebes und schließlich eine Rentabilitätsrechnung enthält. Da der Verfasser zu dem Ergebnis kommt, daß der Vorschlag zum Bau eines möglichen Textilprojektes auf Grund der Marktsituation nicht gegeben werden kann und somit eine rentabilitätsbezogene Analyse für Kenia nicht durchführbar ist, soll im Rahmen des Rentabilitätskriteriums wenigstens geprüft werden, ob das in Kenia relativ "billig" hergestellte Garn mit den Herstellungskosten in Deutschland konkurrieren kann, wenn man davon ausgeht, daß Exportmöglichkeiten gegeben sind. Da das Zollkriterium den Export nach Europa begünstigt, und auch die kenianische Regierung eine erhöhte Exportförderung anstrebt, liegt dieser Vergleich nahe.

Unter der Voraussetzung des Exports nach Deutschland müssen auf die Herstellungskosten in Modell 2 und 3 zusätzliche Kosten berechnet werden. Für die Seefracht nach Deutschland wurden 1,2o DM pro kg Garn berechnet. Dieser Betrag kann sich unter Umständen verringern, indem durch Verhandlungen mit den Reedereien niedrigere Frachtsätze ausgehandelt werden. Zusätzlich fallen Kosten in Höhe von 5 % an. Sie ergeben sich aus anfallenden Versicherungskosten, Hafengebühren in Deutschland, anfallenden Lagergebühren, außerdem Telex- und Telefongebühren mit dem Produktionsbetrieb im Entwicklungsland und einer Verkaufsprovision.

Auf die deutschen Herstellungskosten wird ein Zuschlag von 2 % Verkaufsprovision berechnet. Unter Berücksichtigung dieser zusätzlichen Kosten erhält man folgende Kostendifferenzen:

Tabelle No. 47 Vergleich der Herstellungskosten pro kg Garn unter Berücksichtigung des Exportes nach Europa (Selbstkostenpreise)

Spinnereityp Garnnummer	Herstellungskosten (Modell 1) Deutschland + 2 % Verkaufsprovision	Herstellungskosten Kenia 552o Std. (Modell 2) + 1,2o DM Fracht + 5 % Finanzierungsk.	Herstellungskosten Kenia 8ooo Std. (Modell 3) + 1,2o DM Fracht + 5 % Finanzierungsk.
Nm 2o (I) Ringgarn	7,7o	7,77	7,54
Nm 5o (II)	1o,93	9,61	9,16
Nm 1oo (III)	18,13	14,88	13,96
Nm 2o (IV) OE-Garn	8,17	8,23	7,89

Quelle: Eigene Berechnungen.

8.2 Ergebnis

Es zeigt sich, daß unter der Voraussetzung eines 3-Schichtsystems der Selbstkostenpreis des Garnes Nm 2o im Spinnereityp I für das in Kenia hergestellte Garn in Deutschland auf Grund der durch den Export verursachten Kosten um o,o7 DM höher liegt als der Preis pro kg in Deutschland. Der Selbstkostenpreis des nach Deutschland exportierten Garnes Nm 2o (I) unter Berücksichtigung eines 4-Schichtsystems liegt o,16 DM unter dem Preis in Deutschland.

Dasselbe Ergebnis liegt für die OE-Spinnerei vor. Die Preisunterschiede im 3-Schichtsystem belaufen sich auf o,o6 DM zu Gunsten von Deutschland; im 4-Schichtsystem liegt der Preisunterschied bei o,28 DM zu Gunsten von Kenia.

Somit lohnt sich im Bereich der groben Garne der Export nach Deutschland nicht.

Anders ist es bei den feineren Garnen. Hier sind eindeutige Kostenvorteile bei dem in Kenia hergestellten Garn vorhanden. Der Preis für das in Kenia hergestellte Garn Nm 1oo liegt unter Berücksichtigung des 3-Schichtsystems nach dem Export bei 14,88 DM. Hier beträgt der Preisunterschied im Vergleich zu Deutschland 3,25 DM. Unter Zugrundelegung des 4-Schichtsystems in Kenia beträgt der Preisunterschied im Vergleich zu deutschen Verhältnissen 4,17 DM. Es fragt sich jedoch, ob diese Preisvorteile den Absatzerlös erhöhen. Zweifel bestehen dann, wenn man bedenkt, daß gerade bei der Herstellung feiner Garne Fehler in der Produktion gemacht werden können und somit die Qualität mit deutschen Verhältnissen nicht zu vergleichen ist. Jeder in einem Entwicklungsland hergestellte Artikel wird mit Skepsis auf dem deutschen Markt beurteilt. Es dürfte aus diesem Grunde schwierig sein, einen Abnehmer in Deutschland zu finden, insbesondere dann, wenn Qualitätsmängel vorhanden sind. Es fragt sich außerdem, ob Kostenvorteile von 2,oo DM bis 4,oo DM die risikoreiche Produktion in einem Entwicklungsland und die Ungewißheit der Abnahme von "Made in Kenia"-Produktion auf den europäischen Märkten zu kompensieren vermögen.

9 SCHLUSSBEMERKUNG

Sinn dieser Arbeit war es, noch einmal in aller Deutlichkeit zu unterstreichen, daß die Problematik der Verlagerungstheorie darin liegt, daß mit theoretischen Argumenten versucht wird, die Industrieländer zu bewegen, ganze Teile ihrer Textilindustrie abzubauen, um damit den Entwicklungsländern im Sinne des Prinzips weltweiter Arbeitsteilung die Produktion von Textilien auf ihren Märkten zu überlassen.

Auf diese Weise soll gleichzeitig das Arbeitslosenproblem in den Ländern der dritten Welt gelöst werden. Abgesehen davon, daß zeifelhaft ist, ob durch die inzwischen hochmodernen Produktionstechniken dieses Problem gelöst werden kann, hat sich im Verlauf der Arbeit gezeigt, daß die theoretischen Argumente nur oberflächliche Aussagen beinhalten.

Die Praxis hat gezeigt, daß ein Textilprojekt in einem Entwicklungsland schwersten Anforderungen ausgesetzt ist. Sieht man einmal von den Personalproblemen ab, so spielt der Gesichtspunkt des Marktes eine entscheidende Rolle. Trotz des oft hohen Inlandbedarfs an Textilien gelingt es vielen Entwicklungsländern nicht, ihre Produktion im Lande abzusetzen, was sowohl auf illegalen Einfuhren als auch auf dem Fehlen von inländischer Kaufkraft beruht.

Aus diesem Grunde ist man - verstärkt durch den Wunsch nach Devisen - gezwungen, die Exportquote zu steigern. Diese Tendenz wirkt sich auf die Industriestaaten insofern negativ aus, als Textilimporte aus den Entwicklungsländern den Wettbewerb auf den Weltmärkten strukturell verfälschen. Sie schädigen sich damit auch selbst, weil ihre Exporterlöse oft nicht die privaten Herstellungskosten decken. Durch diese Subventionspolitik werden Textilien auf den Weltmärkten zu Preisen angeboten, die jede hochmoderne Produktionstechnik wettbewerbsunfähig macht.

Die Zerrüttung des internationalen Wettbewerbs durch subventionierte Importe aus Niedriglohnländern wird jedoch nicht lange andauern.

Die deutsche Textilindustrie wird auch in Zukunft ihren Standortvorteil, den sie auf Grund kaufkräftiger Absatzmärkte in den Industrieländern hat, ausnutzen können. Außerdem führt die Nachfrage der Konsumenten in den Industrieländern nach modischen und qualitativ hochwertigen Textilprodukten zu einer erheblichen Standortverschlechterung der Entwicklungsländer.

Wie immer man die Dinge sieht, die Argumente, die für eine Verlagerung der Textilindustrie in Entwicklungsländern sprechen, basieren auf theoretischen Grundmodellen. Sie verkennen die Probleme der praktischen Realisierung derartiger Vorhaben, indem beispielsweise die Ausstattung mit Rohstoffen, das Vorhandensein eines kaufkräftigen Marktes, die Möglichkeit einer exportorientierten Entwicklungsstrategie und letztlich die immer wieder genannten niedrigen Löhne hochgepriesen werden.

Daß gerade diese Faktoren in vielen Bereichen der Textilindustrie dazu beitragen, gewisse Auslandsvorhaben nicht zu realisieren, sollte die vorliegende Arbeit beweisen.

Literaturverzeichnis

Aufsätze, Zeitungsartikel

Al Ani, Awni — Deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungsländer, in: Wirtschaftsdienst, Hamburg 1969/IV

Arendt, W. — Die Leitsätze für Auslandsinvestitionen der Internationalen Handelskammer, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebsberaters, Verlagsgesellschaft Recht und Wirtschaft mbH, Heidelberg, Mai 1973, Heft 5

Argarwal, J.P. — Bedeutung und Determinanten ausländischer Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, in: Die Weltwirtschaft, Halbjahresschrift des Instituts für Weltwirtschaft, Kiel, hrsg. von Herbert Giersch, 1976, Heft 1, S. 175 f.

Aumann, F.; Einhoff, U.; Helmstädter, E.; Isselhorst, D. — Entwicklungsstrategie und Faktorintensität. Eine Stellungnahme zu neueren Untersuchungen des Instituts für Weltwirtschaft, Kiel, in: Zeitschrift für allgemeine und textile Marktwirtschaft, hrsg. von der Forschungsstelle für allgemeine und textile Marktwirtschaft an der Universität Münster, Heft 2/1972

Bachmann, H. — Die Problematik westlicher Privatinvestitionen in Entwicklungsländern, in: Außenwirtschaft, Bd. 28, Heft 3/4, September-Dezember 1973

Bülow, H. — Entwicklungstendenzen der internationalen Arbeitsteilung und Rückwirkungen auf die Industriestruktur der BRD, in: WSI-Mitteilungen, Heft 5, Mai 1976

Bültmann, E. — Entwicklungsbanken als Partner für deutsche Unternehmen, in: Blick durch die Wirtschaft, hrsg. von der Frankfurter Allgemeine, vom 21.11.1974

Donges, J.B.	Weltwirtschaftlich bedingter Strukturwandel in der westdeutschen Industrie und Chancen zum Transfer bestimmter Produktionsaktivitäten in Entwicklungsländer, in: Entwicklungspolitik, Materialien Nr. 52, hrsg. vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit, Bonn im Dezember 1975
Donges, J.B.	Industrialisierung in Entwicklungsländern, in: Kieler Diskussionsbeiträge, Nr. 45, Kiel 1976
Dürrhammer, W.	Die Unternehmung im weltwirtschaftlichen Strukturwandel, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, hrsg. von Prof.Dr.Dr.h.c.mult. Erich Gutenburg, Heft 11, 44. Jahrgang, 1974
Evans, Enmit, B.	Secondary education, unemployment and crime in Kenia, in: Yournal of modern African Studies, o.O., 1975
Fels, G.	Anpassungszwang durch Angebotsdruck aus den Entwicklungsländern, in: Entwicklungspolitische Dokumente, Nr. 5, Probleme wirtschaftlicher Zusammenarbeit mit den Entwicklungsländern, hrsg. von Erich Anders und Klaus Lefringhausen, Wuppertal 1972
Fels, G.	Die Exportnotwendigkeiten der Entwicklungsländer und der Anpassungsprozeß in den Industrieländern, in: Probleme der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung, hrsg. von Herbert Giersch und Heinz Dieter Haas, Duncker & Humblot, Berlin 1974
Feukel, R.	Ins Ausland nicht der Löhne wegen, in: Die Zeit, vom 5.9.1975
Gilles, P.	Nur geringer Lenkungseffekt, in: Die Welt, vom 15.11.1974
Grewlich, K.	Probleme der Direktinvestitionen sogenannter multinationaler Unternehmen, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebsrates, Heft 7, Juli 1974

Hardt, W.	Die Textilindustrie im strukturellen Wandel, in: Sonderdruck aus der Festschrift für Erich Selbach, Juli 1975
Helmschrott, H.	Perspektiven der EG-Assoziierung aus europäischer und afrikanischer Sicht, in: Ifo-Forschungsberichte der Afrikastudienstelle, hrsg. vom Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, München 1973
Helmstädter, E.	Der Markt bestimmt die Produktion auch in der Textilwirtschaft, in: Zeitschrift für allgemeine und textile Marktwirtschaft, hrsg. von der Forschungsstelle für allgemeine und textile Marktwirtschaft an der Universität Münster, Heft 3, Münster 1974
Helmstädter, E.	Auswirkungen der Industrialisierungsstrategie für Entwicklungsländer auf die europäische Textilindustrie, in: Zeitschrift für allgemeine und textile Marktwirtschaft, hrsg. von der Forschungsstelle für allgemeine und textile Marktwirtschaft an der Universität Münster, Heft 2, Münster 1974
Herchenröder, K.H.	Investitionen im Ausland, in: Handelsblatt vom 14.5.1976
Jungnickel, R.; Koopmann, Georg	Deutsche Unternehmen in Entwicklungsländern, in: Wirtschaftsdienst 1973/IX
Kebschull, D.	Direktinvestitionen im Ausland, in: Wirtschaftsdienst 1969/IX
Kebschull, D.; Wilhelms, Ch.	Erfolgsbedingungen für Importsubstitution und Exportdiversifizierung als Entwicklungsstrategie in Lateinamerika, in: Probleme der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung, hrsg. von H. Giersch und H.D. Haas, Duncker & Humblot, Berlin 1974
Krägenau, H.	Direktinvestitionen in der Dritten Welt, in: Wirtschaftsdienst, Hamburg 1972/IX

Krämer, H.R. — Der Beitrag der Abkommen von Jaunde und Lomé zur Eingliederung der afrikanischen Staaten in den Welthandel, in: Die Weltwirtschaft, Halbjahresschrift des Instituts für Weltwirtschaft, Kiel, hrsg. von Herbert Giersch, Heft 1, 1976

Kumar, Brij. — Joint Ventures, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, hrsg. von Prof.Dr. E. Dichtl und Prof. Dr. O. Issing, 4. Jg., Heft 6, Juni 1975

Langer, G. — Schutz und Förderung von Auslandsinvestitionen, in: Außenwirtschaftsdienst des Betriebsberaters, Heft 12, Heidelberg 1971

Leontief, W. — Domestic Production and Foreign Trade. The American Capital Position Re-examined, in: El. Vol. 7, 1954

Mahnke, H.J. — "Zuviel zu Hause", in: Die Welt, vom 1.8.1975

Mason, R.H. — Some Observations on the Choice of Technology by Multinational Firms in Developing Countries, in: The Review of Economies and Statistics, Vol. 55, No. 3, 1973

Nürnberg, B. — Die Mittel für Auslandsinvestitionen müssen sorgfältig geplant werden, in: Blick durch die Wirtschaft, vom 25.7.1974

Nürnberg, B. — In der dritten Welt als Unternehmer, in: Blick durch die Wirtschaft, vom 2o.8.1974

Pfeffermann, Guy — Menschen und Maschinen in Afrika, in: Finanzierung und Entwicklung, hrsg. vom IWF, Nr. 1, 1974

Reisewitz, H. — Analyse der Rolle der Textilindustrie im Industrialisierungsprozeß der Entwicklungsländer, Schriften zur Textilwirtschaft, Nr. 11, hrsg. von der Forschungsstelle für allgemeine und textile Marktwirtschaft an der Universität Münster, 1968

Reisewitz, H. — Produktionstechnik und sektorale Interdependenzen als Investitionskriterien für den Aufbau der Textilindustrie in Entwicklungsländern, in: Zeitschrift für allgemeine und textile Marktwirtschaft, hrsg. von der Forschungsstelle für allgemeine und textile Marktwirtschaft an der Universität Münster, Heft 4, 1968

Rösner, D. — Arbeitsbedingungen in Tansania, in: Frankfurter Allgemeine, vom 8.1.1977

Samuelson, P.A. — International Trade and the Equalisation of Facotr Prices, in: Ej. vol. 58, No. 23o, 1948

Schäpe, H.H. — Die Diskussion um die Multinationalen, in: Wirtschaftsdienst, Hamburg 1975/I, 55. Jahrgang

Scholz, H. — Motive einer Verlagerung von Betriebsstätten in das Ausland, in: Wirtschaftsdienst, Hamburg 1972/IV

Seuti, R. — Afrikanische Präferenzen zu Gunsten der EWG, in: Außenwirtschaft, hrsg. vom Schweizerischen Institut für Außenwirtschafts- und Marktforschung, 25. Jahrgang, 197o

Somberg, G. — Kein Platz mehr für eine deutsche Bekleidungsindustrie, in: Frankfurter Allgemeine, vom 2.6.1976

Staratzke, H.W. — Berechtigte Skepsis vor der Wahl, in: Textilmitteilungen vom 6.9.1976

Staratzke, H.W. — Textilproduktion ist keine gute Startindustrie für Entwicklungsländer, in: Handelsblatt, vom 24.8.1972

Talbott, D. — The Development of Lamu Cotton Production Prior to Kenya's Independence, in: Eastern Africa Journal, o.O., 1973

Tinbergern, J. — Technischer Fortschritt und internationaler Wettbewerb in ihrer Bedeutung für die Textilindustrie, in: Zeitschrift für allgemeine und textile Marktwirtschaft, hrsg. von der Forschungsstelle für allgemeine und textile Marktwirtschaft an der Universität Münster, Sonderheft 1969

Trenkel, R.	Ins Ausland nicht der Löhne wegen, in: Die Zeit, vom 5.9.1975
Weber, W.	Wider die Auslagerungstheorie, in: Textilmitteilungen, vom 13.3.1975
o.V.	East-African Airways stellt Flugbetrieb ein, in: Frankfurter Allgemeine, vom 3. Februar 1977
o.V.	Kenia gründet eigene Fluggesellschaft, in: Frankfurter Allgemeine, vom 5. Februar 1977
o.V.	Das Ausland lockt nur noch schwach, in: Handelsblatt, vom 3o.1.1976
o.V.	Kenia baut seine Textilindustrie aus, in: Blick durch die Wirtschaft, vom 16.3.1976
o.V.	Gesamttextil beklagte Importe, in: Handelsblatt, vom 24.3.1976
o.V.	Keine voreilige Weichenstellung bei der Standortwahl im Ausland, in: Handelsblatt, vom 2o.4.1976
o.V.	Keine Massenauswanderung, in: Süddeutsche Zeitung, vom 27.4.1976
o.V.	Ausbau der Textilindustrie - Kenia -, in: Zeitschrift für die gesamte Textilindustrie, Heft 5, Mai 1976
o.V.	Gesamttextil kritisiert Minister Egon Bahr, in: Handelsblatt, vom 4.6.1976
o.V.	Bestandsaufnahme von Auslandsinvestitionen, in: Mitteilungen der IHK-Hamburg, Juni 1976
o.V.	Es ist zu schön, um Bahr zu sein, in: Textilmitteilungen, vom 3./4. September 1976
o.V.	Produktionsverlagerungen in Entwicklungsländer, in: Ifo-Schnelldienst, hrsg. vom Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, München, Heft Nr. 35, vom 1o.12.1976
o.V.	Die Unternehmen verlagern ins Ausland, in: Handelsblatt, vom 6.2.1975

o.V. Textilproduktion auslagern?, in: Frankfurter Rundschau, vom 15.2. 1975

o.V. Veredlungs-Industrie-Standorte in Schwarz-Afrika?, in: Ifo-Schnelldienst, hrsg. vom Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, München, Heft Nr. 3, vom 22.1.1975

o.V. Enteignung schadet dem Investitionsklima, in: Handelsblatt, vom 27.3.1975

o.V. Meldepflicht für Auslandsinvestitionen kommt, in: Süddeutsche Zeitung, vom 18.6.1975

o.V. Entwickelte Länder sind attraktiver, in: Handelsblatt, vom 21.7. 1975

o.V. Auslandsproduktion noch ausbaufähig, in: Handelsblatt, vom 31.7. 1975

o.V. Industriestandort Afrika: Keine Utopie, in: Ifo-Schnelldienst, hrsg. vom Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, München, Heft Nr. 21, vom 31.7.1975, S. 2

o.V. Investitionen im Ausland gering; Bevorzugter Standort Europa, in: Bayernkurier vom 2.8.1975

o.V. Deutsche Firmen investieren verstärkt im Ausland, in: Süddeutsche Zeitung, vom 3o.8.1975

o.V. Fertigung im Ausland?, in: Blick durch die Wirtschaft, vom 11.9.1975

o.V. Aufbau der Textilindustrie in Kenia, in: NfA, vom 17.9.1975

o.V. Die Entwicklungshilfe gefährdet Textilwerke, in: Textilmitteilungen, vom 18.9.1975

o.V. Bekleidungsindustrie tendiert ins Ausland, in: Handelsblatt, vom 1.1o.1975

o.V. Mehr Kooperation mit der dritten Welt, in: Süddeutsche Zeitung vom 23.1o.1975

o.V. Wo sitzen die mit permanentem Wachstum geplagten Branchen, in: Frankfurter Allgemeine, vom 6.11. 1975

o.V. Der Markt muß über den Standort entscheiden, in: Textilmitteilungen, vom 6. November 1975

o.V. Wohin die DM wandert, in: Finanz und Wirtschaft, Zürich, vom 3.12. 1975

o.V. Die Zukunft der deutschen Textilindustrie, in: Chemiefasern, Heft 1, 1975

o.V. Produktionsbeginn bei Delden, in: Chemiefasern, Heft 4, 1975

o.V. Die Einführung einer erweiterten Fondsfazilität am Beispiel Kenia, in: Finanzierung und Entwicklung, Nr. 4, Dezember 1975

o.V. Ausbau der Textilindustrie in Tansania, in: Blick durch die Wirtschaft, vom 25.1.1974

o.V. Erweiterung der Meldepflicht für Direktinvestitionen, in: NfA, Nr. 19, vom 28.1.1974

o.V. Schärfere Meldepflicht, in: Blick durch die Wirtschaft, vom 28.1.1974

o.V. Bedenken zur Meldepflicht von Auslandsinvestitionen, in: Handelsblatt, vom 7.3.1974

o.V. Auslandsstandort nicht nach Urlaubserlebnissen auswählen, in: Handelsblatt, vom 26.3.1974

o.V. Kenias Industriepolitik im Zeichen verstärkter Exportförderung, in: NfA, vom 19.6.1974

o.V. Kenia zieht Kreditbremse an, in: NfA, Nr. 123, vom 1.7.1974

o.V. Erweiterung der Meldepflicht für Auslandsinvestitionen weiterhin umstritten, in: NfA, vom 12.7.1974

o.V. Auslandsengagement aus anderem Antrieb, in: Die Welt, vom 8.8.1974

o.V. Kenia wartet auf deutsche Kooperationspartner, in: Handelsblatt, vom 15.8.1974

o.V. Tansania: Untersuchungsbericht der Textilindustrie und Textilversorgung, in: NfA, vom 3.9.1974

o.V. Auch kleinere Unternehmen zieht es in das Ausland, in: Handelsblatt, vom 5.9.1974

o.V. "Auch den Mittelstand zieht es ins Ausland", in: Die Welt, vom 9.9.1974

o.V. Bei Auslandsinvestitionen alle Hilfsmittel nutzen, in: Handelsblatt, vom 1.1o.1974

o.V. Großer Nachholbedarf bei Auslandsinvestitionen, in: Handelsblatt vom 16.1o.1974

o.V. Multinationale werden gehört, in: Frankfurter Allgemeine, vom 8.11. 1974

o.V. Entwicklungsländergesetz jetzt endgültig fertig, in: Handelsblatt, vom 14.11.1974

o.V. Für die Fraktionen stehen Rohstoffe im Vordergrund, in: Handelsblatt, vom 15.11.1974

o.V. Deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungsländern - sektorale und regionale Struktur -, in: Wochenbericht des deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung, Nr. 31, 4o. Jg., August 1973

o.V. Das Afrikanisierungsprogramm Kenias, in: Neue Züricher Zeitung, vom 1o.11.1973

o.V.	Was ist KIEC?, in: NfA, vom 13.3.1972
o.V.	Die Finanzierung privater Direktinvestitionen im Ausland (II), in: Betriebswirtschaftsmagazin Nr. 13, vom 1o.7.1972
o.V.	Gute Fortschritte im Aufbau der Textilindustrie in ostafrikanischen Ländern, in: Blick durch die Wirtschaft, vom 15.5.1971
o.V.	Wachsender Textilverbrauch in Ostafrika erwartet, in: NfA, vom 25.5.1969
o.V.	UdSSR baut Textilwerk in Nord-Uganda, in: Handelsblatt, vom 3.11.1969
o.V.	"Plankalkül mit vielen Unbekannten", in: Der Volkswirt, Nr. 17, 1968
o.V.	Ausbau der Textilindustrie Ostafrikas, in: Nachrichten für Außenhandel, vom 17.8.1968
o.V.	Ostafrika baut seine Baumwollindustrie aus, in: Blick durch die Wirtschaft, vom 3.7.1967
o.V.	Das Experiment der Industrial Estates in Kenya, in: NfA, vom 2o.7.1967
o.V.	Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland, in: Mitteilungen des Rhein.-Westf. Instituts für Wirtschaftsforschung, 1965, Heft 1o
o.V.	Kenya still attracting for foreign investor, in: African development, hrsg. von der UNCTAD, Nairobi, o.J.

Bücher

Agad, J.	Der politische Faktor in den internationalen privaten Kapitalwanderungen, Genf 1961
Amman, U.	Der Schutz ausländischer Privatinvestitionen in Entwicklungsländern, St. Gallen, Zürich 1967
Ballestrem, F.	Standortwahl von Unternehmen und Industriestandortpolitik, Finanzwissenschaftliche Forschungsarbeiten, hrsg. von Prof.Dr.Dr.h.c. G. Schmölders, Köln, Duncker & Humblot, Berlin 1974
Baran, P.A.	Politische Ökonomie des wirtschaftlichen Wachstums, Berlin 1972, 2. Auflage
Barlow, E.R.; Wender, J.T.	Foreign Investment and Taxation, Eglewood Cliffs 1955
Bivens, K.; Lovell, E.	Joint Ventures with Foreign Partners, New York 1966
Burger, Erwin	Steuerpolitische Maßnahmen der Industrieländer zur Förderung von privaten Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, Köln 1968
Chandler, Geoffry	Private Foreign investment and joint ventures, in: Private Foreign Investment and the developing world, hrsg. von Peter Ady, New York, Washington, London 1971
Effenberger, H.	Wirtschaftssystem und Industrialisierung in den Entwicklungsländern, Duncker & Humblot, Berlin 1968
Grosche, G.	Deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungsländern. Ziele und Maßnahmen der deutschen Förderungspolitik, Bochum 1971
Guth, W.	Der Kapitalexport in unterentwickelte Länder, Basel-Tübingen 1957
Haubold, D.	Direktinvestitionen und Zahlungsbilanz, Hamburg 1972

Heckscher, E.	The Effects of Foreign Trade on the Distribution of Income, in: H.S. Ellis; L.A. Metzler (Hrsg.). Readings in the Theory of International Trade, Philadelphia 1949
Hemberger, H.	Direkte Auslandsinvestitionen, Elemente des Entscheidungsprozesses und Erklärungsansätze, Verlag Harry Deutsch, Frankfurt und Zürich 1974
Hennemann, F.	Organisationsstruktur und Produktion im Ausland, Bremen 1971
Henzler, R.	Betriebswirtschaftslehre des Außenhandels, Wiesbaden 1962, S. 75
Hoffmann, L.	Importsubstitution und wirtschaftliches Wachstum in Entwicklungsländern, J.C.B. Mohr Verlag, Tübingen 197o
Hübener, A.	Zur Anwendung von Investitionskriterien bei Projektentscheidungen im Rahmen der Industriepolitik am Beispiel ostafrikanischer Staaten, Darmstadt 1971
Kalmanoff, G.; Friedmann, G.	Joint International Business Ventures, New York, London 1961
Khortüm, B.	Zum Entscheidungsprozeß bei privaten Auslandsinvestitionen, Fritz Knapp Verlag, Frankfurt 1972
Kindleberger, Chr.P.	American Business Abroad, New Haven-London 1969
Konrad, A.	Investitionskriterien und Preismechanismus in Entwicklungsländern, Duncker & Humblot, Berlin 1972
Krause, A.	Außenwirtschaft, Berlin 1958
Krohn, H.	Das Abkommen von Lomé zwischen der Europäischen Gemeinschaft und den AKP-Staaten, in: Europäische Gemeinschaft und Dritte Welt, hrsg. vom HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung Hamburg, Verlag Weltarchiv GmbH, Hamburg 1975

Leisinger, M.	Arbeitslosigkeit, Direktinvestitionen und angepaßte Technologie, Bern 1975
Lüke/Wolff	Meldebestimmungen im Zahlungs- und Kapitalverkehr mit dem Ausland, 6. Auflage, Frankfurt 1974
Meinold, H.	Investitionen, in: HdSW, Bd. 5, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1956
Meissner, H.G.	Das Entwicklungsgeschäft, Theoretische Grundlagen, Betriebliche Probleme, Weltwirtschaftliche Zusammenhänge, Berlin 1966
Neuloh, O.	Der ostafrikanische Industriearbeiter zwischen Shamba und Maschine, Afrika-Studien Nr. 43, hrsg. vom Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung München, Afrika Studienstelle, München 1969
Nissen, H.P.	Zur Politik flexibler Wechselkurse in Entwicklungsländern, Duncker & Humblot, Berlin 1975, S. 42
Ohlin, B.	Interregional and International Trade rev. ed. Combridge 1967
Reuber, G.L.	Private Foreign Investment in Development, Oxford 1973
Schneider, W.	Direktinvestitionen in unterindustrialisierten Ländern als Entscheidungsproblem, Augsburg 1971
Seifert, H.	Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland, Westdeutscher Verlag, Köln und Opladen 1967
Thiessen, G.; Cordemann, G.	Wirtschaftspolitik der Entwicklungsländer und Auslandsinvestitionen, in: Investitions- und Industrialisierungsprobleme in Entwicklungsländern, hrsg. von B. Pfister, Berlin 1971
Voigt, H.	Handbuch der langfristigen Exportfinanzierung in der Bundesrepublik Deutschland, Fritz Knapp Verlag, Frankfurt/Main 1971

Veröffentlichungen, Gesetze und sonstiges

Allgemeine Bedingungen	für die Übernahme von Garantien für Kapitalanlagen im Ausland, hrsg. von der TREUARBEIT AG, Hamburg, Fassung 1971
Allgemeine Statistik des Auslandes	Länderkurzberichte, Kenia 1973, W. Kohlhammer, Stuttgart
Analyse und Prognose der Unternehmensgrößenstruktur	zur Beurteilung und Prognose der Bedeutung von isolierbaren, ökonomischen, wissenschaftlich technischen und sozialen Einflußfaktoren auf die zukünftige Entwicklung kleinerer und mittlerer Betriebe in der Bundesrepublik Deutschland. Eine unveröffentlichte Studie, durchgeführt im Auftrag des Bundeskanzlers von der Prognos AG, Basel, Januar 1975
Annual Trade Report of Tanzania, Uganda and Kenya	hrsg. vom Statistical Branch, East African Customs and Excise Department, Mombasa, div. Jahrgänge
Arbeitsgemeinschaft Entwicklungsländer (Hrsg.)	Ein unternehmerisches Wagnis. Hinweise zum Thema "Direktinvestitionen in Entwicklungsländern", o.J.
Arbeitskreis Karenberg/ Meissner	der Schmalenbachgesellschaft: Der Aufbau von Unternehmungen in Entwicklungsländern, hrsg. von der Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Köln 1974
Auslandsinvestitionen und Mittelstand	Eine Untersuchung der Industrie- und Handelskammern Koblenz und Trier, o.J.
Außenwirtschaftsverordnung	§ 6o und § 59
De Bandt, J.	Die Textilindustrie der EWG. Analysen und Aussichten 1975. Bericht für die Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Januar 1969
Bethke, V.; Koopmann, G.	Multinationale Unternehmen und Entwicklungsländer, hrsg. vom HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung, Hamburg, Verlag Weltarchiv GmbH, Hamburg 1975

Breitenacher, M.	Textilindustrie, in: Struktur und Wachstum; Reihe Industrie, Heft 1, hrsg. vom Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, München 1969
Bulletin der Europäischen Gemeinschaften	Brüssel, Jg. 7 (1974), Nr. 8, Beilage (Entwicklungshilfe)
Bundesanzeiger	div. Jahrgänge
Constitution of the Federation of Kenya	Employers, Paragraph II a, November 1975
Cotton monthly review	of the world situation, hrsg. von dem International Cotton Advisory Committee, Washington, Vol. 3o, No. 2 und 3, Part I, September-Oktober 1976
DEG	Möglichkeiten einer Zusammenarbeit, vom 18. August 1975
Deutsche Bundesbank	Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland, Monatsbericht Nr. 12, Dezember 1965
Deutsche Bundesbank	Die Währungen der Welt, in: Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank, Februar 1975, No. 1
"Die Auswirkungen vermehrter Einfuhren aus Entwicklungsländern	auf ausgewählte Branchen in der Bundesrepublik Deutschland". Ein Forschungsauftrag des Bundesministers für wirtschaftliche Zusammenarbeit, hrsg. vom Weltwirtschaftsinstitut, Kiel, Juni 1975
East African Customs and Excise Department	Nairobi 1976
Economic-Survey	hrsg. vom Central Bureau of Statistics, Nairobi 1975
Fabian, Franz	Produktionstechnischer Fortschritt, Mindestbetriebsgröße und Konzentration in der Textilindustrie, hrsg. von der Forschungsstelle für allgemeine und textile Marktwirtschaft an der Universität Münster, 1969
Federation of Kenya	Employers Annual Report 1974

Fels, G.	Der Standort BRD im internationalen Wettbewerb, in: Kieler Diskussionsbeiträge, Nr. 45, hrsg. vom Weltwirtschaftsinstitut, Kiel 1976
Geschäftsbericht 1974	DEG
Gesetz über steuerliche Maßnahmen zur Förderung von privaten Kapitalanlagen in Entwicklungsländern	DEG (Hrsg.), § 6, o.J.
Giersch, H.; Peesel, H.	Standortvorteil Ausland, hrsg. vom Deutschen Industrie- und Handelstag, Heft 134, Bonn 1973
Goltz, H.	Förderung privater Kapitalanlagen (Direktinvestitionen) in Entwicklungsländern, hrsg. vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit, Bonn 1972
Gruhler, W.	Kapitalexport durch Direktinvestitionen, in: Berichte des deutschen Industrieinstituts zur Wirtschaftspolitik, hrsg. von der Deutschen Industrie-Verlags-GmbH, Köln, Jg. 3/1969
Grüner, M.	"Stellungnahme zu einigen Fragen der Textilpolitik", gehalten anläßlich der Jahresversammlung von Gesamttextil am 4. Dezember 1975 in Bonn, in: Wirtschaft im Spannungsfeld der Politik, hrsg. vom Gesamtverband der Textilindustrie in der BRD, Frankfurt 1976, und "Textilpolitik der Bundesregierung", gehalten anläßlich der Jahreshauptversammlung von Gesamttextil am 4. Dezember 1973 in Bonn, veröffentlicht in: Bewährung mit der Marktwirtschaft, hrsg. vom Gesamttextilverband Frankfurt, Frankfurt 1974
Haner, F.T.	Business Environment, Risk Index, hrsg. von Prof. K. Tuan, Universität Baltimore 1975

Hartmann, Udo	The Growing Capital Intensity of the Textile Industry, and its Challange to Management, in: cotton and allied textile industries, hrsg. von der international federation of cotton and allied textile industries, Nr. 16, Zürich 1975
Helmschrott, H.	Struktur und Wachstum der Textil- und Bekleidungsindustrie in Ostafrika, Afrika-Studien 45, hrsg. vom Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, München 1969
Hübener, A.	Skriptum zur Projektlehre, Entstehung der Projektidee, Technik der Projektstudie, hrsg. vom Deutschen Institut für Entwicklungspolitik, Berlin 1968
Industrial Estates	in Kenia, Förderungsinstrument für Partnerschaftsunternehmen; eine Sonderbeilage des Technisch-wissenschaftlichen Dienstes, Hamburg 1973
Industrialization	of Developing Countries; Problems and Prospects-Textil Industry, hrsg. von den United Nations, New York 1969
Kenya-Datenblatt	hrsg. von der Bundesstelle für Außenhandelsinformation, 1973
Kenyanization of Personale in the Private Sector	A Statement on Government Policy Relating to the Employment of Non Citizens in Kenya, Nairobi 1967
Kiera, H.-G.	Die deutschen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, in: Mitteilungen des Rheinisch-westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Essen, 26. Jg., 1975/I
Krägenau, H.	Internationale Direktinvestitionen 195o bis 1973, hrsg. vom Verlag Weltarchiv GmbH, Hamburg 1975
Kreditanstalt für Wiederaufbau	Kredite aus KW-Mitteln zur Finanzierung von Exportgeschäften mit langfristigen Zahlungszielen (Exportfinanzierungsprogramm), o.J.
Krengel, R.	Die internationale Arbeitsteilung der Textilindustrie. Ein Gutachten, Berlin 1971

Kurzmerkblatt	"Treuarbeit" über Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland: Rechtsschutz/Investitionsklima, hrsg. von der TREUARBEIT AG, Hamburg, o.J.
Länderbericht Kenia	Der dritte Entwicklungsplan Kenias. Neue Entwicklungsstrategie in Krisenzeiten, in: Internationales Afrika-Forum, München 1974/5
Langer, G.	Die staatliche Förderung von Privatinvestitionen in Entwicklungsländern, in: Sonderdruck der Beiträge zum Bundesanzeiger Nr. 84 vom 7. Mai 1975, hrsg. von der Bundesanzeiger-Verlagsgesellschaft mbH., Köln 1973
Laws of Kenya	The Trade Disputes Act, hrsg. vom Government Printer, Nairobi, Nairobi 1972
Marktinformation: Afrika	Wirtschaftsdaten-Nr. A/238, Dezember 1974, hrsg. von der Bundesstelle für Außenhandelsinformation
Merkblatt für die Übernahme von Bundesgarantien	für Kapitalanlagen im Ausland, hrsg. von der TREUARBEIT AG, Hamburg, Januar 1971
Mitteilungen der BfA	Weltwirtschaft zur Jahresmitte, - Kenia -, September 1976
Mitteilungen der BfA	Weltwirtschaft am Jahreswechsel, - Kenia -, Februar 1976
Mitteilungen der BfA	Weltwirtschaft am Jahreswechsel, - Kenia -, 1975
Mitteilungen der BfA	Weltwirtschaft am Jahreswechsel, - Tansania -, 1974/75
Mitteilungen der BfA	Weltwirtschaft am Jahreswechsel, - OAG -, 1974
Mitteilungen der BfA	Kurzmerkblatt Kenia, März 1973
Mitteilungen der BfA	Weltwirtschaft am Jahreswechsel, - OAG -, 1973
Mitteilungen der BfA	Praktische Hinweise für das Ostafrika Geschäft, Juli 1970

Mitteilungen Nr. 8002/76	der deutschen Bundesbank vom 22. Juli 1976 und Anlage 1 zur Mitteilung Nr. 8002/76
NfA-Mitteilungen Nr. 138/67	Beilage in: NfA Nr. 272 vom 23.11.67
Pursell, G.; Luc de Wulf	Kriterien für Exportförderungsmaßnahmen, in: Finanzierung und Entwicklung, hrsg. vom Internationalen Währungsfonds und der Weltbankgruppe, Nr. 2, Juni 1976
Rundschreiben	über Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland, hrsg. von der TREUARBEIT AG, Hamburg, o.J.
"Rundschreiben"	hrsg. von der BfA, vom 21.2.1975
Schädler, K.	Manufactoring and Processing Industries in Tansania, hrsg. vom Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, München 1969
Scharrer, E.-M.	Die Chancen der Textil- und Bekleidungsindustrie in hochentwickelten Ländern. Ein empirischer Beitrag zu kontroversen Fragen der Standortwahl beider Industriezweige, in: Kieler Diskussionsbeiträge Nr. 26, hrsg. vom Weltwirtschaftsinstitut, Kiel 1972
Schneider-Barthold, W.	Tansania. Voraussetzungen und Möglichkeiten der privaten Investition einschließlich der Darstellung des parastaatlichen Sektors, Industrieberichte (18), hrsg. vom Afrika-Verein, Hamburg 1974
"SFC-General Policies"	International Finance Corporation, Oktober 1975
Staratzke, H.-W.	Zur industriepolitischen Situation und zum Arbeitsprogramm Gesamttextil für 1972. Auf dem Weg zu einer europäischen Textilpolitik. Vorträge und Diskussion anläßlich der Jahreshauptversammlung Gesamttextil vom 2. und 3. Dezember 1971 in Bonn. "Gesamtverband der Textilindustrie in der Bundesrepublik Deutschland - Gesamttextil - e.V.", Frankfurt/Main 1972

Staratzke, H.-W.	Strukturpolitik am Beispiel der Textilindustrie, in: Presse Service von Gesamttextil, Frankfurt, Juli 1976
Statement on Application	of the New Imigration Act in relation of Work Permils and Kenyanization, hrsg. vom Vizepräsidenten des Innenministeriums, Februar 1968
Statistical Abstract	hrsg. vom Central Bureau of Statistics, Nairobi 1975, div. Jahrgänge
The Standard, Nairobi	vom 2o.2.1976, Titelblatt
Ulbrich, W.	Kenya - Voraussetzungen und Möglichkeiten der industriellen Entwicklung, Industrieberichte (16), hrsg. vom Afrika-Verein, Hamburg 1971
UNCTAD	Restriktive Business Practices - Preliminary Report, Dokument TD/B/C2/1o4, 1971
Unido Advisory Service Market Survey	div. Jahrgänge
United Nations	Private Foreign Investment in its Relationship to Development. Report by the Unctad secreteriat, in: Proceedings of the United Nations Conference on Trade and Development, Third Session, Santiago de Chile, 13.4.-21.5.1972, Vol. III. Financing and Invisibles, New York 1973
United Nations	The Impact of Multinational Cooperations on Development and on International Relations, New York 1974
Vercaermert, G.A.	The Socio-Technical System in Todays Textile Industry, in: cotton and allied textile industries, hrsg. von der international federation of cotton and allied textile industries, Nr. 16, Zürich 1975

o.V. Project description, Cotton Textiles, hrsg. von dem Industrial Survey and Promotion Centre, Nairobi, o.J.

o.V. Balance of Payments Manual, hrsg. vom IMF, 3. Auflage, Washington 1966

o.V. The Flow of Financial Ressources to less Developed Countries 1961 bis 1965, hrsg. von der OECD, Paris 1967

o.V. Bestandsaufnahme von Auslandsinvestitionen, in: Mitteilungen der Handelskammer Hamburg, Nr. 6, Juni 1976

o.V. Die Konvention von Lomé, in: Außenhandelsblätter, hrsg. von der Commerzbank, Berlin, 27. Jahrgang, Nr. 3/1975

o.V. Vereinigte Republik Tansania, in: Länderkurzinformation, hrsg. von der Vereins- und Westbank, Hamburg, Oktober 1976

Vorträge

Engel, W.F.L. Die Entwicklung arbeitsintensiver Technologien für Entwicklungsländer; ein Diskussionsbeitrag, vorgetragen auf der Arbeitstagung der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften und des Instituts für Weltwirtschaft, Kiel 1973

Helmstädter, E. Probleme der langfristigen Entwicklung der Textilwirtschaft, Vortrag zur Frühjahrstagung der VDI-Fachgruppe Textiltechnik (ADT), gehalten am 25./26.5.1976 in Lindau/Bodensee, veröffentlicht in: Melliand Textilberichte, 57. Jahrgang, Nr. 12, Heidelberg 1976

Knall, B. — Erfolgsbedingungen für Importsubstitution und Exportdiversifizierung als Entwicklungsstrategie in Süd- und Ostasien. Referat, vorgetragen anläßlich der Arbeitstagung "Probleme der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung", Kiel 1973

Linnemann — Konsequenzen der zunehmenden Kapitalintensität in der Baumwollindustrie. Vortrag, gehalten im Oktober 1969 auf der IFCATI-Tagung in Oporto, unveröffentlichtes Manuskript

Mordhorst, G. — Aspekte des Strukturwandels der Textilindustrie. Referat, gehalten anläßlich des Unternehmensforums des Industrieverbandes Gewebe aus Baumwoile und anderen Fasern e.V., in Kronberg im Oktober 1972

Ritter, J. — Die Entwicklung arbeitsintensiver Technologien für Entwicklungsländer. Referat, vorgetragen anläßlich der Arbeitstagung "Probleme der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung", Kiel 1973

Staratzke, H.W. — Gedanken zur langfristigen Entwicklung der Textilindustrie in der Bundesrepublik und in der EG. Vortrag, gehalten auf der Jahrestagung 1975 des Forschungskuratoriums GESAMTTEXTIL in Verbindung mit der textiltechnischen Fachtagung der VDI-Fachgruppe ADT am 7.11.1975, unveröffentlichtes Manuskript

Staratzke, H.W. — Aufgaben von Gesamttextil im Jahre 1974. Vortrag, gehalten anläßlich der Jahreshauptversammlung von Gesamttextil in Frankfurt, in: Bewährung mit der Marktwirtschaft, hrsg. vom Gesamttextilverband, Frankfurt 1974

Staratzke, H.W. — Gedanken zur längerfristigen Entwicklung der Textilindustrie in der Bundesrepublik und der Europäischen Gemeinschaft, unveröffentlichtes Manuskript, Frankfurt, Oktober 1976

Zempelin, H.G. Auf dem Wege zu eineer globalen Unternehmensstrategie. Vortrag, gehalten am 3o.9.1976 auf dem Zukunfts-Symposium-Textil "Unternehmen Morgen" in Münster, veröffentlicht in: Schriftenreihe des Textilverbandes Westfalen, Heft 27, Münster 1976

Persönliche Informationen
wurden eingeholt durch Gespräche mit:

Herrn Behrer, Logon Unternehmensberatungsgesellschaft, München

Herrn Bienert, Deutsche Bundesbank, Abteilung Direktinvestitionen

Herrn Bücklérs, Dilthey & Co., Mönchengladbach

Herrn M. Dixon, Representative of East Africa, International Finance Corporation, Nairobi

Herrn St. van Delden, M. van Delden Gronau, Projektabteilung

Herrn Knappe, Geschäftsführer der SEDITEX-Gesellschaft für die Textilindustrie, Hamburg

Herrn Dr. Isselhorst, Deutsche Entwicklungsgesellschaft (DEG), Köln

Herrn Heß, Zinser GmbH, Ebersbach/Fils

Herrn Ott, Herrn Schick, Industrieverband Garne, Frankfurt

Herrn Dr. Stahr, Gesamttextil, Frankfurt

Herrn Wolbert, Grevener Baumwollspinnerei, Greven

Herrn Warnstoff, Verstandsmitglied der Kühn-Vierhaus Cie, Mönchengladbach

Mr. Ocallo, Wirtschaftsattaché der Kenianischen Botschaft in Bonn

Herrn Wahnschaffe, Geschäftsführer von Frauenlob und Wippermann, Kleve

Vertretern der National Textile Corporation, Tansania

Vertretern des Industrial Survey and Promotion Centre, Ministry of Commerce and Industry, Nairobi

Herrn Ben de Voost, "Textile consultant" im Industrial Survey and Promotion Centre, Nairobi

Herrn Sachse, Vertreter der Gesellschaft für technische Zusammenarbeit, Eschborn, in Nairobi

Mr. Saidi, Personalchef von EAST AFRICAN FINE SPINNERS, Ltd., Nairobi

Mr. Kabaki, Produktmanager von EAST AFRICAN FINE SPINNERS Ltd., Nairobi

Herrn Plöger, Amatex GmbH, Münster

Herrn Schnermann, Vereidigter Sachverständiger der Industrie- und Handelskammer, Münster

A N H A N G I

V E R T R A G

zwischen

einer mit deutscher Beteiligung im Jahre 1973 errichteten Baumwollspinnerei in Nairobi und der Gewerkschaft Textil in Sachen Löhne und andere Bedingungen und Dienstleistungen

TEIL I: BEDINGUNGEN FÜR DIENSTLEISTUNGEN

1. Gegenstand des Vertrags

Die in diesem Vertrag festgesetzten Anstellungsbedingungen sind von beiden Seiten einzuhalten und gelten für alle unter dem - zwischen den beiden Sozialpartnern geschlossenen - Anerkennungsvertrag eingestellten Arbeitnehmer.

2. Arbeitsstunden

Mit Ausnahme des Nachtwächters soll ein Arbeitnehmer normalerweise 45 Stunden pro Woche arbeiten, im Schichtbetrieb oder anders, und zwar ausschließlich der Essenspausen, es sei denn, daß ein Arbeitnehmer, der zu Überstunden herangezogen wird, für diese Überstunden auch entsprechend Punkt 3 dieses Vertrags bezahlt wird. Ein Nachtwächter soll normalerweise 6o Arbeitsstunden pro Woche zu leisten haben; ihm steht ein Ruhetag pro Woche zu.

3. Überstundensätze

Die Überstundensätze werden wie folgt vereinbart:

a) für Überstunden an Werktagen - anderthalbfacher Stundenlohn

b) für Überstunden an Samstagen - anderthalbfacher Stundenlohn

c) für Überstunden an Sonn- und gesetzlichen Feiertagen - doppelter Stundenlohn

4. Gesetzliche Feiertage

Normalerweise hat ein Arbeitnehmer Anspruch auf gesetzliche Feiertage bei voller Lohnzahlung, es sei denn, ein Arbeitnehmer, der an solchen Feiertagen zur Leistung von Überstunden herangezogen wird, erhält den doppelten Stundenlohn, wie unter Punkt 3 festgelegt.

5. Jahresurlaub

a) Die Arbeitnehmer der Firma erhalten einen bezahlten Urlaub jährlich 21 aufeinanderfolgenden Tagen nach jeweils vollendeten 12 Arbeitsmonaten.

b) Fallen gesetzliche Feiertage in die Urlaubszeit, so werden diese nicht auf den Urlaub angerechnet.

c) Der Arbeitnehmer hat seinen Urlaub normalerweise nach Ablauf vollendeter 12 Arbeitsmonate zu nehmen, gerechnet vom Zeitpunkt der Anstellung an. Der Urlaub wird jedoch so gelegt, wie es für die Firma günstig ist.

d) Wird eine Anstellung nach Ablauf der Probezeit beendet, so hat der Arbeitnehmer Anspruch auf anteiligen Urlaub.

6. Zusätzlicher Urlaub

Die Firma kann dem Arbeitnehmer nach Belieben zusätzlichen Urlaub (etwa in Trauerfällen) gewähren. Solcher Urlaub sollte nicht ohne triftige Gründe verweigert und unnötig verzögert werden; er wird normalerweise nicht bezahlt.

7. Krankenurlaub

Ein Arbeitnehmer, der unfähig ist, seine/ihre Arbeit aus Krankheitsgründen auszuführen, die nicht unter das Kranken- und Unfallversicherungsgesetz fallen, hat Anspruch auf Zahlung des vollen Lohns für die ersten 27 Tage der Abwesenheit vom Arbeitsplatz und Zahlung der Hälfte des Lohns für die nächsten 21 Tage innerhalb eines Kalenderjahres, wenn er ein Attest vorweist, mit welchem die Arbeitsunfähigkeit bescheinigt wird, unterzeichnet von einem qualifizierten und approbierten Arzt oder einer Person, die von diesem bevollmächtigt ist in einem staatlichen Krankenhaus oder einer örtlichen Gesundheitsbehörde.

8. Verletzungen durch Arbeitsunfall

Bei Unfällen, die abgesichert sind durch das Betriebs-Unfallversicherungsgesetz, wird entsprechend dem Gesetz dem Arbeitnehmer der volle Lohn gezahlt. Wo das Gesetz die Zahlung der Hälfte des Lohns verlangt während einer Zeit bescheinigter, zeitweiliger Erwerbsfähigkeit, erhält der Arbeitnehmer seinen/ihren halben Lohn.

9. Arbeitsbescheinigung

Endet das Arbeitsverhältnis eines Arbeitnehmers in der Firma, so ist ihm eine Arbeitsbescheinigung auszufertigen mit folgenden Informationen, wobei die Firma sich das Recht vorbehält, Aussagen für sich zu behalten, die nachteilig sein könnten für die Firma oder den Arbeitnehmer:

Name
Personalausweis-Nr.
Datum der ersten Anstellung
Art der Beschäftigung
Fähigkeiten
Datum der Beendigung des Arbeitsverhältnisses
Sämtliche erbrachten Dienstleistungen
Gründe für die Beendigung des Arbeitsverhältnisses
Führung
Bemerkungen

1o. Beendigung eines Arbeitsverhältnisses

Beide Partner haben eine einmonatige Kündigungsfrist einzuhalten, es sei denn, daß ein Arbeitnehmer fristlos entlassen wird wegen schlechter Führung oder anderer Vergehen wie im Anstellungsvertrag beschrieben, und vorausgesetzt, daß die Probezeit beendet ist.

11. Nachtbeförderung

Die Arbeitnehmer, die ihre Arbeit um 22 Uhr aufnehmen oder beenden, haben Anrecht auf kostenlose Beförderung durch die Firma.

12. Verwarnungen

Einem Arbeitnehmer, der sich eines anderen Vergehens als schlechter Führung oder eines Gesetzesverstoßes schuldig gemacht hat, sollte eine schriftliche Verwarnung erteilt werden, die eingetragen wird in die Personalkartei und für die Dauer von 12 Monaten vom Ausstellungsdatum an gültig ist. Wenn der Arbeitnehmer sich innerhalb dieser Zeit eines zweiten ähnlichen oder anderen Vergehens schuldig macht, das keine fristlose Entlassung nach sich zieht, so wird er ein weiteres Mal schriftlich verwarnt, was ebenfalls in der Personalakte festgehalten wird. Beide Verwarnungen bleiben für ein weiteres Mal 12 Monate lang gültig, gerechnet vom Datum der zweiten schriftlichen Verwarnung. Wenn innerhalb dieser Frist der Arbeitnehmer sich eines weiteren Vergehens, das nicht zu fristloser Entlassung berechtigt, schuldig macht, so erhält er eine letzte schriftliche Verwarnung, woraufhin er für jedwedes weitere Vergehen irgendeiner Art fristlos entlassen wird. Die letzte Verwarnung hat wiederum ein Jahr ab Ausstellungsdatum Gültigkeit. Eine Kopie des letzten Verwarnungsschreibens ist dem Generalsekretariat der Gewerkschaft zuzuleiten.

13. Probezeit

Alle Arbeitnehmer haben eine Probezeit abzuleisten, die drei Monate vom Tage der Einstellung an nicht überschreitet. Während dieser Zeit kann das Arbeitsverhältnis von beiden Seiten mit 24-stündiger Kündigung oder Lohnzahlung für 1 Tag beendet werden.

14. Rentenalter

Das offizielle Rentenalter in der Firma beträgt 55 Jahre, und ein Arbeitnehmer kann Rentner werden aus nachstehend aufgeführten Gründen:

1. Erreichung der Altersgrenze
2. Krankheit

15. Urlaubsgeld

Bei Antritt eines genehmigten Jahresurlaubs erhält der Arbeitnehmer ein Urlaubsgeld in Höhe von siebzig (7o,-) Shillingen.

16. Uniform, Overall und Schutzbekleidung

Wenn ein Arbeitnehmer eine Uniform oder einen Overall tragen muß, weil es seine/ihre Arbeit erforderlich macht oder es Pflicht ist in der Gesellschaft/Firma, so bekommt er von der Firma kostenlos zwei Uniformen oder zwei Overalls gestellt; diese werden, wenn es nötig ist, durch neue ersetzt.

17. Ärztliche Behandlung

Die Firma übernimmt die Kosten für ärztliche Behandlung und Arzneikosten entsprechend den Vorschriften der kenianischen Gesetze bezüglich der Regelung für ärztliche Versorgung von Arbeitnehmern. Die Zahlung obiger Kosten steht allen Arbeitnehmern der Firma zu, vorausgesetzt, daß die Krankheit in den Rahmen des Gesetzes fällt und die Behandlung in einem staatlichen Krankenhaus oder einem örtlichen behördlichen Gesundheitszentrum stattfindet.

18. Rationalisierungs-Probleme

a) Definition
Für diesen Vertrag bedeutet 'Rationalisierungsproblem' den Verlust des Arbeitsplatzes nicht durch Schuld des Arbeitnehmers, sondern durch Umstellung im Betrieb, Mechanisierung oder Mangel an Aufträgen.

b) Alternativbeschäftigung
Um Arbeitslosigkeit zu vermeiden, bemüht sich die Firma, geeignete Alternativbeschäftigungen innerhalb der Firma zu finden. Diese sind möglicherweise nicht gleichrangig. Ist eine solche Alternativbeschäftigung für den Arbeitnehmer unannehmbar, wird er eingestuft als nicht mehr zu Beschäftigender und daher (geeignet) berechtigt zu den unter f) aufgeführten Ansprüchen.

c) Wenn eine Firma nicht mehr alle Arbeitnehmer beschäftigen kann, so hat sie zuvor mit der Gewerkschaft die Gründe und das Ausmaß beabsichtigter Kündigungen zu diskutieren.

d) Auswahl der zu kündigenden Arbeitnehmer
Bei der Entscheidung, welchen Arbeitnehmern gekündigt werden muß, werden von der Firma in Betracht gezogen die Verdienste, Fähigkeiten und Verläßlichkeit der betroffenen Arbeitnehmer; sind diese Faktoren jedoch bei allen gleich, erfolgt die Entlassung nach Alter; Mitgliedschaft oder Nichtmitgliedschaft in der Gewerkschaft ist ohne Bedeutung.

e) Wiedereinstellung
Sollte eine Stelle frei werden, so werden entlassene Arbeitnehmer bei der Wiedereinstellung entsprechend ihren Qualifikationen von der Firma bevorzugt.

f) Ansprüche der zur Kündigung vorgesehenen Arbeitnehmer
Ist ein Arbeitnehmer zur Kündigung vorgesehen, hat er Anrecht auf:
(I) normale Kündigungsfrist oder Bezahlung anstelle der Kündigungsfrist entsprechend dem Vertrag;
(II) Lohnzahlung, Überstundengeld und andere ihm zustehende Zahlungen bis zum Tag, an dem seine/ihre Beschäftigung endet;
(III) anteiligen Urlaub und Urlaubsgeld entsprechend dem Vertrag;
(IV) Treueprämie auf der Basis von 1o Tagen für jedes vollendete Dienstjahr.

19. Wohnungsgeld

Jeder Arbeitnehmer der Firma hat Anrecht auf ein Wohnungsgeld von 15 % seines/ihres monatlichen Lohns.

A N H A N G II

F R A G E B O G E N 1

I. Halten Sie eine generelle Verlagerung der Textilindustrie

a. für utopisch

b. für sinnvoll

II. Aus welchen Gründen sind Sie gegen eine generelle Verlagerung?

a. Die Textilindustrie hat eine wichtige Bedeutung im ökonomischen Gefüge .....

b. Arbeitsplätze gehen verloren .....

c. Bitte weitere Gründe angeben.

III. Stehen Sie auf dem Standpunkt, daß es sinnvoll ist, wenigstens einzelne Branchen auszulagern, die kein sonderlich hohes Know-how verlangen?

a. nein

b. wenn ja, welche
(evtl. Gründe angeben)

IV. Kann man generell sagen, die Textilindustrie ist arbeitsintensiv?

a. ja

b. nein

V. Wenn nein

a. Welche Verfahren sind arbeitsintensiv?

b. Welche Produktionsverfahren sind kapital/arbeitsintensiv? (Mögliche Beispiele)

c. Welche Verfahren sind kapitalintensiv?
(Möglichst ein Zahlenbeispiel)

A N H A N G III

Firma: Branche:

Beschäftigte im Jahresdurchschnitt ca.

Exportanteil am Gesamtumsatz ca.

Fragebogen 2 über textilindustrielle Direktinvestitionen im Ausland

1. In wieviel Ländern haben Sie Tochtergesellschaften oder Niederlassungen?

   a. als reine Handelsorganisation

   b. als Produktionsstätte

2. Welches waren die wichtigsten Gründe für Ihr(e) Auslandsengagement(s)? (Bitte maximal 4 Gründe angeben)

   a. Bessere Erschließung des ausländischen Marktes als durch traditionellen Export

   b. Mangel an Arbeitskräften im Inland

   c. günstigere Lohn- und Lohnnebenkosten im Ausland

   d. günstigere Versorgung mit Rohstoffen

   e. Veränderung der Währungsparitäten

   f. Handelsschranken (Zölle, Steuern, nichttarifäre Handelshemmnisse)

   g. Erwartung weiterer unternehmerischer Belastungen im Inland (z.B. Mitbestimmung, Vermögenspolitik, Steuerreform usw.)

   h. Investitionsanreize durch ausländische Regierungen und andere Stellen

   Sonstige Gründe (bitte einzeln aufzählen:

   _____

3. Welcher der umseitig angekreuzten Punkte war Ihrer Auffassung nach der Hauptgrund, der letztlich den Ausschlag für die Produktionsverlagerung gab?

   Buchstabe

   (bei Auslandsinvestitionen in mehreren Ländern: Falls der Hauptgrund für einzelne Länder unterschiedlich war, bitte Land und Hauptgrund (Buchstabe) gesondert angeben)

4. a) Tauchten bei der Realisierung Ihrer Auslandsinvestitionen erhebliche Schwierigkeiten auf, mit denen Sie vorher nicht gerechnet hatten?

ja nein

b) Wenn ja:
Welches waren - stichwortartig - die Hauptschwierigkeiten?

_____ _____ _____

_____

c) In welchem Land bzw. in welchen Ländern würden Sie auf Grund Ihrer bisherigen Erfahrungen nicht mehr investieren?

_____

5. Haben Sie bei der Vorbereitung und/oder Durchführung der Produktionsverlagerung private Beratungsunternehmen zu Rate gezogen?

ja nein

Wenn ja: Wie waren Ihre Erfahrungen?

überwiegend positiv eher negativ

6. Wer war bei der Vorbereitung und Durchführung Ihrer Auslandsinvestitionen in nennenswertem Umfang eingeschaltet?

amtliche Vertretungen der Bundesrepublik im Ausland (Botschaften, Konsulate)

Regierungen des Gastlandes

Auslandshandelskammern (soweit vorhanden)

ausländische Botschaften oder Konsulate im Inland

Industrie- und Handelskammern

Sonstige Stellen (bitte einzeln aufführen):

_____

7. Wollen Sie auf Grund der neuesten Entwicklung (steigende Lohn- und Sozaillasten, Aufwertungen der DM usw.) in den nächsten Jahren den Anteil der Auslandsinvestitionen am gesamten Investitionsaufwand

   vergrößern

   nicht ändern

   verringern

   Bei Vergrößerung: In welchen Ländern wollen Sie gegebenenfalls stärker investieren?

   _____

   _____

8. In welcher Form sollen weitere Auslandsengagements ggf. erfolgen?

   Gründung einer Tochtergesellschaft

   Errichtung einer Zweigniederlassung oder Betriebsstätte

   Erwerb eines ausländischen Unternehmens oder Anteilen daran

   Anknüpfung einer Partnerschaft mit ausländischen Unternehmen (Kooperation), Lizenzvergabe u.ä.

9. Nur bei Investitionen in Entwicklungsländern

   a. Haben Sie Bundesgarantien für Kapitalanlagen im Ausland in Anspruch genommen?

      ja

      nein

   b. Haben Sie die Vorteile des Entwicklungshilfesteuergesetzes in Anspruch genommen?

      ja

      nein

      * * *

A N H A N G IV

Firma: Branche:

Beschäftigte im
Jahresdurchschnitt ca.

Exportanteil am
Gesamtumsatz ca.

Fragebogen 3 über Möglichkeiten von textilindustriellen Direktinvestitionen im Ausland

1. Haben Sie sich in der Vergangenheit einmal mit der Möglichkeit befaßt, Teile Ihrer Produktion in das Ausland zu verlagern?

   ja nein

2. Sind Sie der Auffassung, daß eine teilweise Produktionsverlagerung in das Ausland für Ihr Unternehmen

   grundsätzlich vorteilhaft wäre

   keine nennenswerten Vorteile bringt

3. Halten Sie andere Möglichkeiten (z.B. Kooperation, Abschluß von Lizenz- oder Know-how-Verträgen, Bildung gemeinsamer Vertriebsorganisationen usw.) für Ihr Unternehmen ggf. für vorteilhaft?

   ja wenn ja: mit Kapitalbeteiligung

   nein ohne Kapitalbeteiligung

4. Planen Sie auf Grund Ihrer bisherigen Überlegungen, innerhalb der nächsten fünf Jahre in irgendeiner Form ein Auslandsengagement einzugehen?

   ja nein

   wenn ja:
   In welcher Form wird ein solches voraussichtlich erfolgen?

   Gründung einer Tochtergesellschaft

   Errichtung einer Zweigniederlassung oder Betriebsstätte

   Erwerb eines ausländischen Unternehmens oder Beteiligung an einem solchen Unternehmen

   Abschluß von Lizenz- oder Know-how-Verträgen

5. Welche Länder wären für Auslandsinvestitionen für Sie von besonderem Interesse?

_____

_____

6. Welche Gründe für Auslandsinvestitionen sehen Sie zur Zeit speziell für Ihr Unternehmen? (Bitte maximal 4 Gründe angeben)

a. Bessere Erschließung des ausländischen Marktes als durch traditionellen Export

b. Mangel an Arbeitskräften im Inland

c. Günstigere Lohn- und Lohnnebenkosten im Ausland

e. Vorteile durch Veränderung der Währungsparitäten

f. Handelsschranken (Zölle, Steuern, nichttarifäre Handelshemmnisse)

g. Erwartung weiterer unternehmerischer Belastungen im Inland (z.B. durch Mitbestimmung, Vermögenspolitik, Steuerreform usw.)

h. Investitionsanreize durch ausländische Regierungen und andere Stellen

Sonstige Gründe: (Bitte einzeln aufzählen)

_____

_____

7. Welches ist für Sie der Hauptgrund, der in Ihrem Fall für eine Auslandsinvestition spricht?

Buchstabe

8. Welche Schwierigkeiten halten Sie im Zusammenhang mit Auslandsinvestitionen speziell in Ihrem Fall für besonders gravierend? (Bitte nur die Hauptschwierigkeit ankreuzen)

Informationsprobleme (z.B. Auswahl von Investitionsland)

Planungsprobleme (z.B. Ermittlung der Kosten- und Ertragsrisiken auf unbekannten Märkten)

Personalprobleme

Finanzierungsprobleme

Lebenslauf

Am 26.11.1947 wurde ich als ältester Sohn des Forst- und Landwirtes Ulrich von Behr und seiner Ehefrau Ehrengard, geb. Gräfin v.d. Recke in Stellichte im Kreis Fallingbostel geboren.

Meine Kindheit und die Volksschuljahre verlebte ich in Stellichte. Der Einschulungstermin auf der Volksschule war Ostern 1953.

1957 bestand ich die Aufnahmeprüfung am Aufbaugymnasium in Walsrode im Kreis Fallingbostel.

Ostern 1963 wechselte ich nach Abschluß der Untertertia zur Hermann-Lietz-Schule Schloß Bieberstein in Hessen, einem privaten anerkannten Gymnasium.

Hier legte ich 1968 im Juni das Abitur ab. Nach dem Abitur arbeitete ich dann zunächst als Volontär bei der Dresdner Bank in Celle. Am 1. Oktober begann ich mit einem landwirtschaftlichen Praktikum auf dem"Esso-Hof" der Esso-AG Hamburg.

Im Wintersemester 1969/7o immatrikulierte ich mich an der Friedrich Wilhelms Universität in Bonn im Fach Betriebswirtschaft. Zum WS 197o/71 wechselte ich an die Universität Köln über. Hier beschloß ich das Studium im Oktober 1974 als Diplom-Kaufmann.

Am 1. April 1975 begann ich als freier Doktorand an der Forschungsstelle für allgemeine und textile Marktwirtschaft mit meiner Dissertation.

Sie beschäftigt sich mit der Problematik der Verlagerung von textilen Produktionsstätten in Entwicklungsländer.

Hegsed von Behr

SCHRIFTEN ZUR TEXTILWIRTSCHAFT

HERAUSGEGEBEN VON DER FORSCHUNGSSTELLE FÜR ALLGEMEINE UND TEXTILE MARKTWIRTSCHAFT AN DER UNIVERSITÄT MÜNSTER

Band 14: **Helmuth Strothmann**
Der Energieverbrauch in der westdeutschen Textilindustrie und seine zukünftige Entwicklung — unter besonderer Berücksichtigung der Frage der Substitution zwischen Kohle und Heizöl, Münster 1972, DM 28,—

Band 15: **Dieter Isselhorst**
Die ökonomische Bedeutung neuer technischer Verfahren in der Textilindustrie — dargestellt am Beispiel der Tufting-Innovation, Münster 1973, DM 28,—

Band 16: **Gottfried Pesch**
Das Moderisiko in der Textilwirtschaft, Münster 1973, DM 28,—

Band 17: **Bernd Meyer**
Produktionsstruktur und Lagerhaltung, Münster 1974, DM 28,—

Band 18: **Gerd Lepper**
Die Textilveredlungsindustrie in der Bundesrepublik Deutschland — Struktur und Entwicklung eines wettbewerbsintensiven Industriezweiges, Münster 1974, DM 48,—

Band 19: **Ernst Helmstädter, Rudolf Krupp und Bernd Meyer**
Ein ökonometrisches Prognosemodell für die Textilwirtschaft der Bundesrepublik Deutschland, Münster 1976, DM 28,—

Band 20: **Helmut Frenzel**
Vergleichende Analyse der Textilkonjunktur in den EWG-Staaten, Münster 1976, DM 28,—

Universitäts - Buchdruckerei JOH. BURLAGE
4400 Münster Kiesekampweg 2 Tel. 2 42 22